

Gilclér Regina



Você Pode Mudar Sua

VIDA







Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Alice Costa

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-144-8

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

Agradecimentos

Agradeço acima de tudo a DEUS por iluminar todos os dias de minha vida.

Agradeço ao apoio irrestrito que sempre recebi de minha equipe de trabalho, verdadeiros amigos e meus grandes incentivadores.

À esposa Rosemary e aos filhos Thiago e Rodrigo, luz dos meus dias.

Nota do Autor

Meu livro quer chegar até você para ser uma fonte de inspiração nas mudanças que você tem buscado, para te fortalecer, te motivar e ajudá-lo a buscar a qualidade, o triunfo e, principalmente, a felicidade através de rápidas histórias de conteúdo variado e prático, misturando ficção com fatos verdadeiros.

Não é um manual de como fazer sucesso, mas uma inspiração para se buscar o êxito, a felicidade e a alegria na vida, de uma maneira muito simples.

As três grandes mentiras

Uma das maiores razões pelas quais somos tão confusos são as escolas em que fomos educados. De acordo com Richard Saul Wurman, a nossa experiência educacional consiste em três grandes mentiras:

Mentira número 1:

É melhor dizer “sei” do que dizer “não sei”.

Mentira número 2:

É melhor responder a uma pergunta do que formular uma pergunta.

Mentira número 3:

É melhor adotar o ideal do sucesso do que compreender a natureza do fracasso.

Essas três mentiras semearam confusão na nossa sociedade, e é ao superá-las - uma por vez, ou duas, ou três - que você vai conseguir algum trabalho criativo.

Por exemplo: Se eu peço para você explicar alguma coisa e você a explica, você não terá aprendido nada. Só respondeu a pergunta. “Eu” aprendi alguma coisa, afinal fiz uma pergunta.

A maneira fundamental de aprender é fazendo perguntas, não respondendo-as.

No entanto, na escola, todo mundo quer levantar a mão para responder perguntas e ganha-se pontos quando se responde. Não querem que você diga “não sei”.

No mundo dos negócios, mais ainda, a maioria das pessoas acha que sofreria consequências negativas se, numa reunião, dissesse “não sei” ou

“não entendi o que você quis dizer”.

Então ficamos todos sentados repetindo “sei, sei”, quando na verdade não sabemos nada.

Lembre-se sempre que o sucesso acontece para quem não tem medo de dizer que não sabe e por isso mesmo faz perguntas. E você? Está perguntando ou só respondendo perguntas?

Derrotas temporárias

Há duas coisas que você pode fazer quando comete um erro. Pode sentir pena de si mesmo e desistir, ou pode aprender.

Nenhuma pessoa na vida conseguiu grande êxito sem nunca se encontrar, vez ou outra, pendendo à beira do abismo do fracasso.

Cada fracasso é uma benção disfarçada, pois nos dá sempre uma lição que talvez não aprenderíamos nunca de outra forma.

Quase todos os fracassos são apenas derrotas temporárias.

Pense agora nas milhões de ostras lá do oceano. A lição que tiramos delas é impressionante. Quando alguma coisa irrita a ostra, um grão de areia, por exemplo, ela não gosta e tenta se livrar dele. Mas, quando não pode livrar-se daquilo que a contraria, ela se acalma e faz da contrariedade uma das coisas mais belas da natureza.

Ela usa o grão de areia para fazer uma pérola.

Essa qualidade deve ser muito considerada. Assim, quando alguma coisa o irritar, faça dela uma pérola, mesmo que seja uma pérola da paciência.

Napoleon Hill disse: “Sou muito grato às adversidades que apareceram em minha vida, pois elas me ensinaram a tolerância, a simpatia, a perseverança e outras qualidades que, sem essas adversidades, eu jamais conheceria”.

Lembre-se de que é na derrota que aprendemos a Arte de Vencer. Quem queimou a língua nunca esquece de assoprar a sopa.

O teste do cafezinho

Numa reunião onde se encontram o presidente, chefes e clientes, entra alguém servindo café. Quem é servido em primeiro lugar?

Na maioria das vezes, vemos que as pessoas mais “importantes” do ponto de vista de quem serve o café, são servidas em primeiro lugar.

Neste caso, estabelece-se uma verdadeira hierarquia. Primeiro o presidente, depois o diretor, o segundo diretor, o chefe, etc... E o cliente? Espera!

A questão principal é a “falta de consciência” do significado do cliente para a empresa.

É de se esperar que as pessoas que servem o cafezinho na empresa, seja qual for a sua escolaridade, sejam treinadas e conscientizadas de que o cliente deve estar em primeiro lugar, de forma “natural”.

Essas pessoas tendem a agradar aos mais “chegados” ou mais “importantes”, e, nesse caso, não há dúvida, o presidente é servido em primeiro lugar.

Alguém tem que dizer, treinar a pessoa que serve o café, que o cliente é mais importante do que todos os que trabalham na empresa, inclusive o presidente.

A verdadeira visão que faz uma empresa ser competitiva é ter o seu foco centrado no cliente. Faça o teste no seu local de trabalho para avaliar se sua empresa é voltada para o mercado.

A velocidade da mudança

Hoje, mais do que nunca, o que deve nos preocupar em nosso trabalho e em nossa vida, não é a mudança. Devemos estar atentos para a velocidade da mudança.

No futuro vamos ter dois tipos de empresas: as rápidas e as mortas.

Uma criança de 10 anos, hoje, tem um volume de informações muito maior do que o famoso e histórico cientista Galileu teve em sua vida toda.

A causa dos momentos difíceis que vivemos hoje é justamente a velocidade com que se mudam as coisas.

Há pouco mais de 10 anos, a melhor empresa, campeã, classificada como uma das melhores empresas do Brasil, foi vendida recentemente e deficitária.

83% das empresas americanas existentes no ano de 1900 não existem mais.

Acredito que o único negócio de agora em diante a explorar tradição deverá ser museu. Essa palavra dá até medo. Existe um grande banco brasileiro que explorou na mídia os seus 160 anos de tradição e acabou no proer e depois foi vendido.

O dinossauro não conseguiu se adaptar ao novo meio ambiente que surgia e desapareceu. Pense nisso porque o futuro já é agora.

Desafios da Produtividade

Os grandes desafios mundiais hoje são aumentar a produtividade e diminuir custos. E isso só é possível nas empresas se todos estiverem envolvidos com o negócio.

Todo mundo já “sabe” o que fazer nas empresas. Só que muita gente não faz. O mundo mudou, está mudando e cada vez mais, vai mudar mais rápido ainda.

A Sharp, no ano de 1990, fabricava 9 aparelhos de TV por operário. Em 1997, essa proporção mudou para 63 aparelhos por operário. Imagine hoje quase dez anos depois como deve estar esta proporção.

A Volkswagen produzia 9 veículos por operário em 1980. Essa relação passou para 32 carros por operário em 1998. Já pensou hoje com os recursos tecnológicos com da indústria automobilística e seus robôs?

Um empresário disse que brincava de arredondar na época da inflação. Hoje, diz esse mesmo empresário, “se eu aumentar 1 centavo, eu não sei se sobrevivo”.

Quando o velho Lee Iacocca, depois de fazer sucesso na Chrysler, tirando-a da falência, chegou num novo momento em que as previsões batiam num prejuízo de 1 bilhão de dólares, reuniu 2.000 funcionários que tinham “algum comando” e propôs um desafio: descontar 10% do salário de cada um naquele ano. Se conseguissem vencer o vermelho do balanço, cada um teria os seus 10% retidos de volta e dobrados.

Nesse ano, a Chrysler fechou com um pequeno lucro de 67 milhões de dólares. O resultado só foi obtido graças ao comprometimento das pessoas. E foi esse o caminho trilhado pelo inteligente Iacocca. Nada funciona se não houver o comprometimento das pessoas.

Faça o que é preciso ser feito

O negócio não é fazer a coisa bem-feita. É fazer a coisa certa. Com essa simples mudança de atitude, você pode passar a ganhar muito mais dinheiro e obter sucesso na vida. É a grande diferença entre eficácia e eficiência.

Há muitos anos, nos EUA, quando se comprava uma geladeira nova, guardava-se a antiga num canto do quintal ou no sótão.

Essas geladeiras antigas fechavam com travas. As crianças iam brincar nesses lugares e muitas vezes se trancavam dentro delas e morriam asfixiadas.

Então foi elaborado um novo sistema onde os fabricantes teriam que produzir travas internas nas geladeiras e uma campanha nacional de educação e informação em toda a mídia para ensinar as crianças a abrirem aquela trava de dentro caso ficassem presas.

Quando tudo estava pronto para ser implementado, os fabricantes contratados e a data nacional da campanha já marcada, apareceu alguém simplesmente dizendo: “Não é preciso nada disso”. E apresentou o seu plano: “Basta colocar ímãs nas portas das geladeiras, de modo que se alguém ficar trancado pelo lado de dentro, basta empurrar que a porta irá se abrir”.

Toda aquela eficiência que seria usada para fazer a instrução de milhões de crianças mostrou-se desnecessária e caríssima, diante da eficácia do novo sistema.

Toda vez que você for realizar seu trabalho, pergunte a si mesmo se isso precisa realmente ser feito. Se a resposta for negativa, não gaste energia à toa.

Quando coisas RUINS inspiram coisas BOAS

Quantas vezes acontecem coisas que “amaldiçoamos” e na verdade não tiramos o devido proveito e inspiração da situação.

Fui buscar o exemplo numa história do começo do século 20, uma senhora que morava na cidade de Dresden, na Alemanha, cujo nome é Melitta Benz.

Esta Senhora e seu marido tinham uma vida humilde e seu negócio era uma pequenina loja de variedades de onde tiravam o seu sustento.

Certo dia dona Melitta recebeu uma visita e, quando ofereceu um cafezinho, percebeu que o coador estava rasgado e furado. Improvisando, ela acabou coando o café num papel caseiro. Acabou com isso descobrindo e criando o primeiro filtro de papel do mundo para coar café. Isso foi no ano de 1908.

Ela passou então a fabricar o filtro em casa e vendê-lo em sua lojinha. E isso foi até o ano de 1920, quando o seu filho mais velho, Horst Benz, fundou a primeira fábrica da Melitta em escala industrial.

Hoje, segundo dados publicados no jornal “Gazeta Mercantil”, essa empresa fatura alguns bilhões de dólares anuais e atualmente é administrada pelos netos da dona Melitta.

Como é possível buscar uma melhor inspiração para sua vida e seu trabalho? Será que sua empresa não pode ser uma nova Melitta? Será que você está aprendendo coisas boas em cima de fatos negativos?

O Caldeirão Encantado

Há cinquenta anos, um velho médico de roça dirigiu-se à cidade, amarrou o cavalo e entrou silenciosamente na farmácia pela porta dos fundos e começou a bater um papo com o jovem proprietário.

Durante mais de uma hora, atrás da bancada de aviamento de receitas, o velho médico e o jovem farmacêutico conversaram em voz baixa.

Em seguida o velho médico saiu, foi até a carroça e dela tirou um caldeirão grande, uma grande pá de madeira e depositou-os no fundo do prédio da pequena farmácia. O jovem examinou o caldeirão, enfiou a mão no bolso e puxou um maço de notas que eram todas as economias de sua vida - 500 dólares - e as entregou ao médico. O velho médico passou-lhe então um pequeno pedaço de papel, no qual estava rabiscado uma fórmula secreta.

As palavras contidas naquele pedaço de papel valiam o resgate de um Rei! Mas não para o médico. Nem o médico nem o jovem farmacêutico sabiam que fortunas fabulosas estavam destinadas a jorrar dali.

O estranho desempenho do caldeirão começou a acontecer quando o “novo dono” misturou às instruções secretas um ingrediente sobre o qual o velho médico jamais sonhara: IMAGINAÇÃO.

O velho caldeirão é hoje um dos maiores consumidores de açúcar do mundo, dá emprego a milhares de homens e mulheres, um verdadeiro exército de pessoas, e beneficia hoje todos os países civilizados do mundo.

Lembre-se: quem quer que você seja, onde quer que você more, qualquer que seja a sua profissão, quando vir as palavras Coca-Cola, saiba que esse imenso império de riqueza e influência nasceu de uma única ideia que aquele jovem da farmácia, Asa Candler, adicionou na fórmula e acreditou no potencial do seu produto: Fé e Imaginação. Caro leitor, que essa Fé e essa

Criatividade estejam presentes em todos os dias de sua vida para você alcançar o sucesso e a felicidade na sua vida e no seu trabalho.

A um metro de Deus

Uma das causas mais comuns do fracasso é o hábito de desistir quando o indivíduo sofre uma derrota. Numa ou noutra ocasião, todos incidem nesse erro. Não percebem que a derrota é temporária.

A história que vou contar a seguir aconteceu na realidade. Nos dias da corrida do ouro nos Estados Unidos, um sujeito chamado Darby seguiu para o Oeste, pensando em enriquecer. Queria explorar ouro. Nunca ouvira dizer que mais ouro foi extraído dos pensamentos de alguém do que jamais foi tirado da terra.

Depois de semanas de trabalho, foi recompensado pela descoberta de uma grande mina, mas precisava de maquinaria para explorá-lo.

Voltou e contou aos parentes e a alguns vizinhos que, diante de seu pedido, reuniram dinheiro necessário para o empreendimento. Darby voltou com um tio para trabalhar na mina.

A primeira carroça do minério foi enviada a um fundidor. Os resultados provaram que eram donos de uma das minas mais ricas do estado do Colorado!

Mais algumas carroças do minério e pagariam todas as dívidas. As perfuratrizes desceram na terra! Alguma coisa aconteceu. O veio de ouro desapareceu! Continuaram a perfurar em desespero, mas tudo em vão. Finalmente, resolveram desistir.

Venderam a propriedade e a maquinaria para um sucateiro por alguns poucos dólares e tomaram o trem de volta para casa.

O sucateiro chamou um engenheiro de minas para examinar o local. Este fez alguns cálculos e esclareceu que os antigos donos fracassaram porque não conheciam de geologia e nem buscaram informação a respeito.

Em Geologia se estuda o fenômeno conhecido como “linhas de falha”. Seus cálculos mostraram que o veio de ouro seria encontrado a apenas um metro do ponto onde o senhor Darby havia parado a perfuração!

E foi aí exatamente que o ouro reapareceu. O sucateiro extraiu milhões de dólares da mina porque foi inteligente o suficiente para procurar aconselhamento especializado, antes de desistir. Lembre-se de que você poderá estar a um metro da grande verdade de sua vida e perder tudo por desistir.

Uma mina de diamantes em casa

Já disse Albert Einstein que algo só é impossível até que alguém duvida e acaba provando o contrário.

Há muito tempo, um viajante cansado, seguindo os atalhos batidos, procurava uma sombra debaixo dos galhos das acácias e junto ao tronco das tamareiras do deserto, próximo de um rio. No alto, águias e outras aves de rapina davam voltas no céu cor de âmbar, sem nuvens, enquanto grãos de areia roçavam as montanhas rochosas naquele fim de tarde.

Este sábio do Oriente encontrou um velho persa chamado Ali Hafed, homem rico, dono de terras. Eles trocaram algumas palavras. Porém, logo Ali Hafed desejou que sua alma tivesse janelas para que todos pudessem ver o estado de seus sentimentos. Jamais ouviu falar sobre diamantes como aquele viajante do Oriente o fazia.

Ouvindo o ruído constante do vento que soprava trazendo o cheiro do deserto, ele ouviu tudo sobre a pedra preciosa de valor incomparável e que tal pedra era cento e vinte vezes mais rara que o ouro, e que reunia qualidades que a tornavam preciosa: beleza, raridade e dureza.

O velho sábio disse a Ali Hafed que se ele possuísse um diamante do tamanho de seu polegar, poderia comprar uma grande aldeia, e se possuísse uma mina de diamantes, poderia colocar seus filhos para reinar em vários tronos. Eles despediram-se. O brilho branco da lua preenchia o ar da noite.

Ali Hafed, ao retornar para sua casa, porém, sentiu-se pobre, embora não tivesse perdido nada. Ao uivo dos lobos juntava-se o pio das corujas e o zunido do curiango, aumentando a impressão de desolação e isolamento. Ele pensou: “quero uma mina de diamantes”, e não dormiu naquela noite.

Pela manhã, vendeu suas terras, recebeu o dinheiro, deixou sua família aos

cuidados de um amigo e partiu em busca de diamantes. Percorreu a Índia, andou pela Palestina, explorou a Europa e, por fim, infeliz e sem dinheiro, viu-se de pé na praia da baía de Barcelona, na Espanha, quando uma enorme onda o encobriu e o arrastou... Naquele instante o ex-homem rico Ali Hafed inspirou pela última vez.

Certo dia, o homem que comprou as terras de Ali Hafed levou seu camelo para beber água no riacho que corria no jardim. Esses animais, quando sedentos, podem beber 135 litros de água em 10 minutos. Mas não foi preciso muito tempo para que o homem notasse um estranho brilho vindo das areias brancas do córrego.

Assim que o animal tocou o focinho na água, algo refletia nela todas as cores da natureza. Era um diamante. Bastou revolver as areias com as mãos e, imagine... surgiram outros. Se Ali Hafed tivesse cavado o próprio chão, debaixo de sua própria plantação de trigo e em seu próprio jardim, teria evitado a miséria, a fome, e por fim a morte em terra estrangeira. Teria conseguido uma mina de diamantes!

Se você pensou que se tratasse de uma história imaginária, enganou-se. Trata-se de um fato verdadeiro. É a história da descoberta da mina de diamantes de Golconda, a mina de diamantes mais esplêndida de toda a história da humanidade. Os diamantes Koh-i-noor, de 186 quilates, e Orlof de 198 quilates, das jóias da coroa da Inglaterra e da Rússia, entre os maiores do mundo, vieram dessa mina.

Não desista nunca

Um Oficial de Cavalaria, precisando de dinheiro para pagar suas dívidas, decidiu vender um velho anel de família. Colocou-o em um estojo de couro e mandou-o pelo correio a um negociante de jóias de sua cidade natal.

Na esperança de conseguir muitas moedas, enviou com o anel a seguinte nota: “Se quiser pagar 3.000 moedas por este anel, fique com ele. Caso contrário, devolva-me a jóia imediatamente. Não vendo absolutamente por menos”.

Mas o negociante, menosprezando a nota do oficial, respondeu por telegrama: “Anel não vale 3.000 moedas. Ofereço 2.000”.

O Oficial, furioso, replicou: “Nada de pechinchas. 3.000”. O negociante não se deu por vencido e tornou a telegrafar: “Ofereço 2.500 moedas. Positivamente nem uma moeda a mais”. A essa altura, o Oficial, a ponto de perder a paciência, telegrafou: “Peço 3.000. Devolva o anel imediatamente”.

Poucos dias depois, o Oficial recebeu um pacote registrado, em que encontrou o estojo de couro cuidadosamente amarrado, acompanhado de uma nota: “Como perito, afirmo-lhe que o anel não vale 3.000 moedas. Ninguém lhe dará tanto, mas, como sou seu amigo, ofereço-lhe 2.800. É a minha oferta final. Se quiser vender o anel por esse preço, não abra o estojo. Basta que torne a enviá-lo a mim como está. Caso contrário, fique com o anel, que não me interessa”.

O Oficial, irritado, ainda tinha esperança de vender o anel pelas 3 mil moedas, decidiu procurar outro comprador qualquer e abriu o estojo. Em lugar do anel, encontrou outra nota, que dizia: “Está bem, está bem, não se irrite. Eu pago as 3.000 moedas”.

Essa história nos anima a conquistar os melhores resultados, nunca

desistindo no primeiro obstáculo. Perdemos algumas batalhas, mas vencemos a guerra.

Conheca a si mesmo

Pessoas que, diante da certeza de que um dia morrerão, resolvem fazer o que muito poucos acreditam ser capazes: Encontrar a “cura” para suas dificuldades, sustentadas pelas quatro colunas do mundo: A sabedoria dos sábios, a justiça dos fortes, a oração dos justos e o valor dos bravos.

O mundo é sustentado por essas colunas. Esses são os segredos de pessoas que, mais do que olhar para o céu e pedir um milagre, olham para dentro de seus corações e encontram forças para eles mesmos realizarem. Afinal, confiam naquele Alguém Muito Especial que os criou.

As flores murcham, os palácios caem, os impérios se desintegram. Só as palavras sábias permanecem.

Como disse o filósofo La Fontaine: “O homem conhece todo o universo e não se conhece”. Portanto, rejeite qualquer coisa que lhe insulte a alma. Não seja nunca desanimado, pois este, além de não conseguir sucesso, jamais será feliz em sua vida.

Inteligente é quem faz

Certa vez, em uma região de um grande rio, numa densa floresta, um sábio precisava atravessar de uma margem a outra e pagou para um velho canoeiro para fazer a travessia.

Iniciando a viagem, o sábio, pegando uma folha caída no barco, perguntou ao velho: “Canoeiro, você sabe o que é botânica?” “Não senhor, eu não sei” respondeu o canoeiro. Então retrucou o sábio: “Puxa, canoeiro, se você não sabe o que é botânica, você perdeu uma parte de sua vida!”

Em seguida, não se contentando, o sábio perguntou ao canoeiro: “Você sabe o que é astronomia?” E o velho rude canoeiro respondeu: “Não senhor, eu não sei o que é astronomia”. Novamente o sábio retrucou dizendo: “Pois é, canoeiro, se você não sabe o que é astronomia, você perdeu outra parte de sua vida!” Mais adiante o sábio ainda tentou insistir: “E filosofia?” “Nada não senhor”, foi logo dizendo o canoeiro.

A viagem ia transcorrendo quando a canoa bateu em algumas pedras no meio do rio e virou. Naquele sufoco, o canoeiro, recuperando o fôlego e nadando, gritou para o sábio: “Sábio, o senhor sabe nadar?” E o sábio respondeu: “Não, eu não sei nadar”. Então o velho canoeiro gritou: “Então eu acho que o senhor vai perder a sua vida inteira!”

Esta história nos ensina que inteligente não é quem sabe muito. Inteligente é quem aplica o que sabe.

Lembre-se que entre o saber e o fazer existe um oceano de distância. Se você sabe e não aplica, melhor seria se não soubesse de nada.

O ensinamento do exemplo

Certa vez uma senhora levou seu filho de 8 anos para ouvir os conselhos do grande sábio e libertador da Índia, Mahatma Gandhi. Chegando lá, pediu ao sábio que aconselhasse seu filho a parar de comer açúcar em excesso, como vinha fazendo, porque açúcar era nocivo à saúde.

Gandhi disse-lhes: “Voltem na semana que vem!”

Após uma semana a mulher pegou novamente seu filho e o levou para ouvi-lo.

Indagou a mulher: “Como pediu, estou aqui”.

Gandhi, sabiamente, disse ao garoto: “Meu filho, pare de comer açúcar. Isto faz muito mal à saúde”.

A mulher, espantada, perguntou: “Por que não disse isso na semana passada? Me fez andar dezenas de quilômetros sem motivo!”

Gandhi respondeu-lhe: “É que até a semana passada eu também comia açúcar!”.

No meu livro “No Topo do Mundo - Motivados para Vencer”, faço a seguinte citação: uma palavra convence, um exemplo arrasta multidões!

Deus, o homem e a águia

A história a seguir já foi contada pelo escritor Jamie Buckingham. Numa manhã de domingo, há algum tempo, em Cabo Kennedy, na Flórida, três homens entraram engatinhando na cabine de uma nave espacial de aspecto estranho.

Enquanto todos aguardavam fascinados, começou a contagem regressiva para o lançamento do Foguete Espacial Columbia. Antes disso, jamais um foguete espacial decolara da Terra, orbitara em torno do planeta e voltara em vôo controlado, aterrissando como um avião. Foi necessário muita força para realizar tal missão.

O foguete que levou a Nave Espacial media 61 metros e pesava duas mil toneladas. Isso mesmo! dois milhões de quilos. Só de combustível carregava um milhão e novecentos mil litros!

Seu empuxo era de mais de dois milhões de quilos força, suficiente para levar o foguete espacial a uma altitude de 37 quilômetros em apenas dois minutos.

Depois da decolagem inicial, a Nave Espacial subiu a uma altitude de 300 quilômetros e orbitou em volta da Terra a uma velocidade de 27.000 quilômetros por hora.

Em sete dias, fez 113 órbitas em volta da Terra. Foi uma das maiores demonstrações de força já vistas no mundo!

Os jornalistas compararam-na a uma Águia, mas ela não era uma Águia. Era apenas um amontoado de metal. Quando a sua força acabou ela caiu do céu, com suas chapas inferiores brilhando com o calor da reentrada na atmosfera e acabou a sua missão pousando como um planador nas planícies salgadas do deserto da Califórnia.

A Nave Espacial Columbia foi uma realização científica espetacular! Sua força para sair da Terra e, na verdade, toda a sua capacidade de permanecer no espaço, foi criada pelo homem.

As Águias, por causa de sua capacidade de encontrar as térmicas colunas de ar quente que se elevam do solo, são capazes de permanecer em vôo indefinidamente, muitas vezes sem ao menos mover suas enormes asas. A Nave Columbia não era uma Águia... Era um simples foguete, por isso, seu destino era mesmo cair de volta à Terra.

A única maneira pela qual poderia ser uma Águia seria ter nascido Águia ou renascido Águia.

Este é o problema da maioria de nós, aliás de todos nós. Temos certa quantidade de força natural e, por alguma razão ou outra, entretanto, não temos forças suficientes para chegar até o fim. Alguns parecem começar bem, mas, mesmo assim, mais cedo ou mais tarde, acabam por cair de volta à Terra.

A maioria de nós nem sequer chega a decolar da plataforma de lançamento.

Fazemos barulho, ensaiamos uma ameaça de vôo, mas decolar que é bom, nada! Às vezes, nem barulho somos capazes de fazer e, sem qualquer força, somos derrubados pelo primeiro vento que chega e nos lança ao chão. E assim ficamos esquecidos durante a maior parte de nossas vidas, não justificando inclusive o fato de termos nascido.

Recentemente, algumas pessoas extremamente bem sucedidas, pessoas que chegaram à fama em suas profissões, foram questionadas com respeito às suas vidas. Essas pessoas não eram montes de metal, cujo destino seria cair do Céu à Terra mais cedo ou mais tarde. São pessoas que atuam como Águias de verdade, voando e alcançando as alturas.

Quando lhes perguntaram de onde vinha a força que as mantinha no ar, todas foram unânimes na resposta: DEUS!

Disseram que a força para viver vinha de um relacionamento pessoal com DEUS. Ao contrário do foguete espacial que chegara ao espaço pelo esforço humano.

Disseram que começaram a ter êxito na vida a partir do momento que se voltaram para DEUS e permitiram que ELE passasse a controlar suas vidas.

Você vai dizer que Deus pode ajudar pessoas que estão com a vida feita, mas não a você, na sua atual situação, ou coisas assim...

Espere um pouco... DEUS não é apenas para os famosos, para os ricos ou para aquelas pessoas respeitáveis que se vestem bem para ir à igreja no domingo. DEUS é para todo mundo. ELE ama os que já estão sem esperanças. ELE ama os alcoólatras, os viciados, as prostitutas, os que já perderam a força para viver e estão caindo indefesos em direção à destruição. ELE ama o desempregado, os que erraram, o adolescente solitário, o fracassado homem de negócios... ELE não faz discriminação de cor, estado civil, idade ou posição social...

ELE ama Você, e se você permitir, ELE não só lhe mostrará um novo caminho, mas lhe dará toda a força necessária para viver!

Confie... Tenha Fé... Acredite ... Abra o Coração e permita que ELE guie os seus passos.

O alfabeto do terceiro milênio

Como disse Alvin Tofler: “O analfabeto do Terceiro Milênio não será o que não sabe ler e escrever, mas o que não conseguir aprender, desaprender e reaprender.

Isso nos antecipa uma lição de que passado não leva ninguém a lugar nenhum. Não adianta ficar lamentando “se tivesse” ou “se não tivesse”. O êxito é construir o futuro a partir de agora.

Os caminhos do mundo são de uma rapidez absurda e a única forma de encontrar espaço no mundo futuro é nos prepararmos desde o momento de hoje. Não haverá espaços para desculpas no futuro. Por isso afirmamos que somente existirão dois tipos de empresas: As rápidas e as mortas.

Existem três tipos de pessoas muito infelizes: 1. As que não sabem e não perguntam. 2. As que sabem e não ensinam e 3. As que ensinam e não fazem. Acredito que ninguém tem o direito de ensinar aquilo que não sabe fazer.

Você está se preparando para o terceiro milênio? O que você está fazendo para aprender coisas novas, desaprender coisas velhas e reaprender novamente? Pare um pouco com a sua correria e reflita sobre isso!

Em busca da autoconfiança

A pessoa autoconfiante é aquela que, quando alguém nas trevas grita por uma mão amiga, desafia o abismo tenebroso para o acudir. É aquela que é incapaz de destruir a vida de um inseto, mas, se necessário, enfrenta ferozmente vários leões, encorajando alguém.

É aquela que, diante do perigo, não trai a verdade, mas, se necessário, diante da traição e da injustiça, trai a mentira para salvar a verdade.

Sábio é o ser humano que conhece alguma coisa sobre tudo e tudo sobre alguma coisa. O mais sábio é aquele que estuda como se fosse viver eternamente e vive como se fosse morrer amanhã.

Não há no mundo um só coração que nunca tenha sentido o ferrão da dor, uma só alma que nunca tenha sido mergulhada nas águas turvas do desgosto, uma só vista que não tenha derramado lágrimas ardentes e cegadoras, de uma angústia indizível.

Não há quem não cometa erros. Grandes homens cometeram erros. Mas, ao ser vítima dos golpes profundos do infortúnio, só uma grande alma pode sofrer sem se queixar.

Controle do destino

O pior inimigo do sucesso e da felicidade é a ausência de objetivos. “Se o homem não sabe a que porto se dirige, nenhum vento lhe será favorável”, observou o filósofo Sêneca, pensador romano que viveu entre os anos 4 antes de Cristo e 65 depois de Cristo.

Comprova ser uma verdade reconhecida há muito tempo: Para que a vida tenha rumo é essencial ter objetivos. As pessoas não sabem o que querem e passam a vida queixando-se de não obterem nada. As pessoas que não têm planos estão à mercê dos ventos errantes.

Aqueles que têm planos e muita determinação para seguir, têm o controle do destino.

O mundo se detém para deixar passar os homens que sabem para onde vão. Os prêmios mais ambicionados que a vida pode oferecer estão nas mãos daqueles que planejam e agem.

As sobras ficam para os que não têm ideal. Existem apenas doze notas numa escala musical, e, no entanto, centenas de milhares de belíssimas e únicas composições foram criadas a partir delas. É tudo uma questão de organização, de objetivos.

Como andam os objetivos e as metas de sua vida?

Gosto muito da frase do empresário Abílio Diniz que diz: “Enquanto alguns sonham com o sucesso nós acordamos cedo para fazê-lo”.

Motivação no trabalho

Você entra numa lanchonete e pede um suco de laranja. A moça te olha com cara de poucos amigos e diz: “Eu vou ter que fazer...”. Ora, ela está lá com qual finalidade? E ainda sai, parece que indo para os fundos do estabelecimento trepar no pé de laranja apanhar as ditas cujas.

Você vai com seus amigos a uma Pizzaria, mas como vocês estão em três, solicitam ao garçom quantos sabores podem pedir para uma pizza grande. O garçom vai logo dizendo que só podem pedir dois sabores. Pelo visto alguém vai sobrar ou ter que “saborear” o gosto do outro.

Você entra naquele restaurante que tem uma comida muito saborosa, o tratamento adequado, o local arejado, tudo do jeito que você queria. Na hora de pedir a conta, eles vem com aquele cafezinho de garrafa térmica...

Tem aquele que você está jantando e o garçom te “apressando” para ir embora logo. Com o restaurante inteiro para arrumar, vem tirar as toalhas das mesas perto da sua...

Você estaciona seu carro em frente a uma loja, faltando apenas cinco minutos para as seis da tarde. Os quatro vendedores de dentro da loja, com os braços e pés cruzados, entreolham-se e fazem aquele pensamento: E não é que ele vai entrar aqui... E eles são comissionados. Só ganham quando vendem...

Essas e milhares de outras histórias que muitas vezes citamos em nossas palestras estão acontecendo todos os dias, apesar da modernidade do mundo, da necessidade de qualidade, da globalização, da competitividade.

As pessoas parecem que complicam o simples. A motivação humana nos leva a melhorar atitudes. É isso que nos leva a um resultado melhor. Uma feijoada pode ter um sabor melhor do que a outra por causa da atitude de

quem fez, porque os ingredientes são os mesmos.

Os Vendossauros

O tempo do vendedor tirador de pedidos já acabou. Esse profissional que era facilmente reconhecido por exemplo quando a empresa autorizava ele conceder até 10% de desconto nas negociações mais difíceis, nunca preenchia mais nenhum pedido com 9%.

Hoje é preciso ser profissional, ou seja, aquele que tem consciência do que faz, que estuda, lê, administra o seu tempo, se desenvolve e é um verdadeiro solucionador de problemas. Vai ao cliente para solucionar o problema do cliente e não para vender. E vende.

Antigamente alguns vendedores levavam o nome de passeadores de pasta, ou seja, era um infeliz que levava dentro dela um talão de pedidos, uma tabela de preços e fome. Não sabia nada, não possuía informação nem capacitação e sua única necessidade era sobreviver.

Outro que não deve ter sobrevivido aos novos tempos é o perdigueiro, ou seja, aquele que levantava grandes negócios e depois ia outro lá e vendia. E assim existiram outros da galeria dos vendossauros, que assim como os dinossauros não se adaptaram ao nosso mundo e morreram.

Hoje o vendedor é um consultor de venda. No meu tempo de menino eu ouvia: “Estude menino, senão você vai virar vendedor”.

Atualmente muitas pessoas fazem MBA para trabalhar em quê? Em vendas... E fazem sucesso!

Sem medo de crescer

A vida é o eterno ato de transformar o impossível em realidade. O mundo de hoje é uma prova concreta disso. Será que você pediu celular? Ou Internet? Ou tantas outras tecnologias que um dia alguém criou pensando em você? Afinal, como explicar que dois seres humanos tão imperfeitos criem um amor tão infinito? Como adolescentes que parecem tão limitados se transformem em gênios e sábios?

Viver é acreditar no impossível.

Lembram-se da famosa frase: “Ele não sabia que era impossível, foi lá e fez”. Antes de Santos Dumont, ninguém achava possível fazer voar um aparelho mais pesado do que o ar. Até que ele acreditou e, com determinação, criou o primeiro avião.

Todo o milagre é possível desde que encontre alguém disposto a realizá-lo. Não podemos ter memória curta para as realizações da vida. E não basta apenas saber. É preciso fazer. Se você sabe e não faz, teria sido melhor que não soubesse.

Winston Churchill disse certa vez: “O mundo estaria arruinado se cada um cumprisse a sua parte”. Temos que ir além da meta. Não podemos ter medo de crescer, afinal o que pode estar em jogo é a nossa própria felicidade. Pense nisso!

99% Transpiração 1% Inspiração

Thomaz Edison fracassou 1.000 vezes até conseguir concluir a invenção da lâmpada incandescente. Isso sem contar outros tantos inventos de sua criação. O mundo é uma grande tentativa e uma grande hipótese.

A persistência para alcançar os resultados é o sucesso de muita gente.

São pessoas que não ficam deitadas em berços esplêndidos, e sim as que seguem o que Og Mandino escreveu no livro O Maior Vendedor do Mundo: “O fracasso jamais me surpreenderá se minha decisão de vencer for suficientemente forte”. E, para isso, precisamos também estar atentos ao sucesso que já alcançamos, afinal, ele pode ser o nosso carrasco de amanhã.

Em busca de novos caminhos

Temos que romper as barreiras do futuro porque qualquer leigo já sabe que o mundo mudou. O sucesso de hoje não nos garante o sucesso de amanhã...

Os caminhos que nos trouxeram até aqui não são do mesmo tipo e espécie dos que nos poderão conduzir para frente. Não adianta ficar chorando pelo tempo perdido que nada irá voltar.

É preciso, antes de mais nada, ir à luta com ousadia e coragem e peitar o futuro com otimismo, porque as grandes revoluções ainda estão por acontecer.

Recente pesquisa do setor industrial nos EUA mostra que mais de 90% dos produtos e serviços que estaremos consumindo no terceiro milênio ainda não foram concebidos, isto é, não foram criados. A corrida de vanguarda pelas novas tecnologias aumentará de forma tão grande e assustadora, que o nosso pensamento terá que correr muito para acompanhar todas as evoluções.

A famosa frase não é o maior que vai comer o menor e sim o mais rápido que vai engolir o mais lento, estará cada vez mais em evidência nos próximos anos. Jack Welch disse que gostaria de ver a empresa dele com a velocidade de uma pequena empresa. É o grande preocupado com o pequeno. É a toda poderosa Microsoft, que um dia já foi um pequeno Davi perto de um gigante Golias que era a poderosa IBM, fazendo papel de gigante preocupado com pequenas empresas de tecnologia que tem um faturamento de 1% da Microsoft, mas que criam programas que podem dar muita dor de cabeça na comercialização futura dos produtos do Bill Gates.

Esteja atento você também, para não ser atropelado por esta velocidade que tem transformado o mundo. Palavra chave: Preparação.

Cartilha do triunfo

Ninguém fica rico trabalhando como empregado mas ninguém torna-se milionário sozinho. É preciso contar com pessoas leais. A cartilha do triunfo traz os princípios de Henry Ford, que contratava gente mais esperta do que ele. É preciso saber enterrar o ego. O ideal não é ser estrela, mas o produtor de estrelas. É aí que se ganha.

Com a mudança dos tempos, hoje, bons colaboradores não trabalham para maus patrões. Pelo menos não durante muito tempo. Na primeira oportunidade que tiverem, eles pulam fora.

Há dois tipos de funcionários que qualquer patrão deve evitar: 1. Os que não fazem o que ele manda. 2. Os que só fazem o que ele manda.

Na verdade, o êxito só acontece para as pessoas que dão mais do que recebem. É preciso encarar o fracasso, porque ele ensina muito mais do que o sucesso. A dor ensina mais que o amor. Quem apanha nunca esquece. E isso é válido para pessoas, empresas e até mesmo para as nações. Os exemplos recentes de Japão e Alemanha ainda estão frescos em nossa cabeça. É preciso encarar o momento difícil como aprendizado. Não deixar de tentar novamente é o segredo.

Uma pessoa é tão jovem quanto sua última ideia nova. A indecisão é um insulto ao progresso. Nunca prometa o que você não pode cumprir e nunca venda algo que você mesmo não compraria. Aja de uma vez por todas. Ação é visão do futuro, com resultados práticos a partir de agora.

Pior do que a convicção do “Não” e a incerteza do “Talvez” é a desilusão de um “Quase”...

Buscando o equilíbrio

Conta uma lenda árabe, que um dia um anjo mau visitou um homem e disse-lhe: “Fui enviado para revelar-lhe o esconderijo de um tesouro, sob a condição que faças uma destas três coisas: 1. Matar seu servo 2. Bater na sua mulher 3. Beber vinho.

O homem pensou e chegou à seguinte conclusão: “Matar meu servo leal é injusto. Bater na minha mulher é irracional. Beberei o vinho.

Bebeu o vinho e ficou embriagado. Bêbado, bateu na mulher. E acabou matando o servo que procurava defendê-la.

Para buscar o equilíbrio é preciso vencer abismos.

Como disse um dia o milionário J. Paul Getty: “Não tem a menor graça ser o sujeito mais rico no cemitério. Lá não se pode fazer negócios”.

O filósofo grego Sócrates disse sobre o equilíbrio: “A quem posso chamar de equilibrado? Primeiro, àqueles que enfrentam bem as circunstâncias com as quais deparam no dia-a-dia... Depois, àqueles que são honrados em suas relações com todos os homens, agüentando com facilidade e bom humor aquilo que é ofensivo para os outros... Depois ainda àqueles que tem seus prazeres sempre sob controle e não acabam derrubados por suas infelicidades... E, enfim, àqueles a quem o sucesso não estraga, que não fogem do seu próprio eu, mas se mantêm firmes, como homens de sabedoria e sobriedade”.

Não há vantagem alguma em ganhar o mundo inteiro se tivermos que pagar com a própria vida.

Bagatelas da vida

Muitos desperdiçam a vida colecionando bobagens. Grandes coleções de cursos inacabados, amores frustrados, projetos engavetados, centenas de livros não lidos, relações sem afeto, sapatos não usados, casas de praia abandonadas...

Há até quem sinta orgulho de mostrar a sua coleção de vinhos em vez de saboreá-los...

Muitos, no propósito de querer agradar aos pais, desistem de realizar a própria vocação. As pessoas não questionam o porquê dessas coleções, que chamo aqui de bagatelas da vida. Não questionam se elas contribuem para sua felicidade e seu êxito. Ficam guardando esse lixo com o intuito de um dia talvez usá-lo.

É o caso dos que fazem regime e emagrecem, mas mesmo assim guardam as roupas do tempo em que eram gordos. Eles pensam: “Se eu voltar a engordar...”, e não percebem que aquelas roupas são um incentivo para que voltem a engordar.

Assim, o fundamental é definir o que é importante e separar o lixo. Ficar remoendo o passado, lamentando o que poderia ter sido feito e não o foi, apenas desvia a atenção do presente, onde realmente as coisas acontecem.

Um tributo à mulher

A cada dia que passa, a mulher desempenha um papel cada vez mais importante na sociedade como um todo, com um crescimento espantoso, notadamente no trabalho. Vou render aqui um tributo à mulher, nas palavras de Vitor Hugo:

“O homem pensa.

A mulher sonha.

Pensar é ter cérebro.

Sonhar é ter na fronte uma auréola.

O homem é um oceano.

A mulher é um lago.

O oceano tem a pérola que embeleza.

O lago tem a poesia que deslumbra.

O homem é a águia que voa.

A mulher, o rouxinol que canta.

Voar é dominar o espaço.

Cantar é conquistar a alma.

O homem tem um farol: a consciência.

A mulher tem uma estrela: a esperança.

O farol guia.

A esperança salva.

Enfim, o homem está colocado onde termina a terra.

A mulher, onde começa o céu!...”

Uma história do homem e da mulher

Dizem que, quando Deus acabou de criar o homem, não tinha mais nada sólido, concreto, para fazer a mulher. Nada mais havia de maciço, duro, palpável, para criar aquela que haveria de ser a companheira do homem.

Depois de refletir muito, o Criador tomou:

A redondeza da lua, a flexibilidade de uma trepadeira e o farfalhar da grama.

A finura da cana e o desabrochar das flores.

A leveza das folhas e a serenidade dos raios de sol.

As lágrimas das nuvens e a instabilidade do vento.

A timidez de um coelho e a vaidade de um pavão.

A maciez da penugem de um pássaro e a dureza de um diamante.

A doçura do mel e a crueldade de um tigre.

O crepitar do fogo e o frio da neve.

A tagarelice de um papagaio e o canto de um rouxinol.

A astúcia de uma raposa e a fidelidade de uma leoa.

Misturando todos esses ingredientes, Deus fez a mulher.

Ela era graciosa e sedutora! E, achando-a mais bela que a íbis e a gazela, Deus admirou a sua obra e deu-a de presente ao homem.

Oito dias depois, o homem, bastante confuso, procurou Deus e disse-lhe: “Senhor, a criatura que me deste de presente, envenena a minha existência. Tagarela sem cessar e lamenta-se a propósito de tudo. Chora e ri ao mesmo tempo e é inquieta, exigente e melindrosa. Está sempre me importunando e

não me dá um instante de sossego. Suplico-te, Senhor, chama-a de volta para Ti, pois não posso viver com ela”.

E Deus, paternalmente, retomou a mulher.

Passados oito dias, o homem voltou a procurar por DEUS: “SENHOR, minha vida é uma solidão desde que te restituí aquela criatura. Ela cantava e dançava na minha frente. Que suave expressão tinha ela quando me olhava de lado, sem voltar a cabeça. Ela brincava comigo e não há fruto mais delicioso, de nenhuma árvore no Paraíso, que se compare às suas carícias! Imploro que me devolvas! Não posso viver sem ela”.

E DEUS, bondosamente, devolveu-lhe a mulher.

Passaram-se mais oito dias, e DEUS franziu o cenho, vendo surgir o homem que empurrava a mulher dizendo: “SENHOR, não sei como isso acontece, mas a verdade é que esta criatura me dá mais aborrecimento do que prazer. Fica com ela, pois eu não a quero mais!”

Diante de tais palavras, o SENHOR disse-lhe: “Homem, regressa à tua casa com a tua companheira e aprende a suportá-la. Se eu a aceitasse de volta, daqui a oito dias tu virias de novo importunar-me para reavê-la. Vai e leva-a contigo”.

E o homem retirou-se murmurando: “Como sou infeliz! Duplamente infeliz! Porque não posso viver com ela e não posso viver sem ela!”

E conta-se que, a partir de então, nunca mais o homem foi alguém sem a mulher e que a mulher nunca mais foi feliz sem o homem, pois ele está colocado onde termina a Terra, e a mulher onde começa o Céu!

Lembre-se que ao lado de um grande homem está uma grande mulher! E vice-versa.

Os que choram e os que vendem lenços!

O mundo está dividido em dois tipos de pessoas: os que choram... e os que vendem lenços. Um amigo meu foi convidado para discutir a crise do setor industrial numa cidade do interior.

Um empresário foi buscá-lo no aeroporto e, como tinham tempo, ele o convidou para visitar a sua empresa. Quando chegaram, ele viu uma indústria trabalhando a todo vapor, em três turnos e com as instalações de um pavilhão vizinho alugados para aumentar a produção, com exportações para a China, Rússia, Estados Unidos e Europa.

O meu amigo não se conteve e perguntou: “espere aí, não viemos aqui discutir a ‘crise’ do seu setor?” Ao que o empresário respondeu: “Crise para os outros. A verdade é que nós estamos nos preparando há tempos. Sabendo da globalização e do aumento da competitividade, já estamos realizando há alguns anos vários programas de qualidade e produtividade, nos preparando para este momento”.

“A verdade é que enquanto trabalhávamos 12 horas por dia em direção à modernidade, os outros empresários da cidade formavam comissões para falar com deputados, secretários e ministros, pedindo proteção ao setor... Hoje estão todos quebrados. Não entenderam o tempo que estamos vivendo”, concluiu aquele empresário.

É a velha história que se repete. Existem os que choram... E os que vendem lenços. Não é hora de pedir proteção a governo ou quem quer que seja. É hora de acreditar que as mudanças que estão acontecendo no mundo, estão vindo para ficar e serão cada dia mais rápidas e radicais.

Depois de falidos, não adianta culpar a globalização, a ditadura social chinesa, os investimentos na Índia ou quem quer que seja pelo nosso fracasso... É preciso pensar nisso para mudar enquanto é tempo!

Lembre-se, só chega quem corre na frente. Quem corre atrás, cansa e não alcança. Quem chega primeiro bebe água limpa e isso tem um nome forte: SUCESSO!

Você já é um campeão!

Você é algo novo neste mundo. Jamais existiu, desde o começo do mundo, alguém exatamente como você e jamais haverá, até o fim dos séculos, alguém que seja exatamente como você. A genética nos informa que, em grande parte, somos o que somos, devido a vinte e três cromossomos fornecidos pelo nosso pai e vinte e três cromossomos fornecidos pela nossa mãe.

Esses quarenta e seis cromossomos compreendem tudo o que determina a nossa herança. Somos, não há dúvida nenhuma, terrível e maravilhosamente bem feitos.

Mesmo depois que seu pai e sua mãe se conheceram, havia apenas uma probabilidade contra 300 bilhões de que a pessoa que é especificamente você, nascesse! Em outras palavras, você já é um campeão!

Se você não tivesse nascido, o concorrente não teria sido você. Seria seu irmão e não seria nada igual a você, pois seria outra pessoa. Você já é um campeão que eliminou duzentos e noventa e nove bilhões, novecentos e noventa e nove milhões, novecentos e noventa e nove mil e novecentos e noventa e nove concorrentes. E isso não é uma suposição, é um fato científico.

Isso nos lembra como lição que devemos ser nós mesmos. Charles Chaplin não conseguiu coisa alguma enquanto não representou à sua maneira. Você deve ser o que as suas experiências, o seu meio e a sua hereditariedade fizeram com que você fosse. O diferencial são as experiências que você busca na vida.

Dica: Como fazer dinheiro!

Tudo na vida tem seu preço e, a menos que você pertença àquela pequena elite que sempre teve tudo de mão beijada desde o nascimento, creio que a única maneira possível de pagar pelas coisas que quer, precisa ou sonha é trabalhar.

Quando se trata de desenvolver o aspecto profissional de sua vida, o maior segredo do sucesso foi nos revelado do alto de uma montanha, há mais de dois mil anos, quando JESUS nos disse que, se formos obrigados a percorrer um quilômetro com alguém, devemos sempre caminhar dois.

Se a partir de hoje, você decidir se empenhar no seu trabalho, mostrando um desempenho melhor do que aquele para o qual é pago, começarão a acontecer milagres em sua vida.

Seja lá o que for que faça para sobreviver - seja vendedor, pintor de paredes, empresário, médico, lavador de chão ou especialista em informática... Se, a cada dia, você fizer um pouco além do que é pago para fazer, logo seu padrão de vida se modificará para melhor.

Andrew Carnegie, o rei do aço, disse certa vez: “Há dois tipos de pessoas que nunca conseguem muito na vida. Um é aquele que não faz o que lhe mandam, e o outro é aquele que não faz nada além do que lhe é mandado fazer”.

A melhor dica de fazer dinheiro é trabalhar como se fosse viver para sempre e viver como se fosse morrer hoje. Não esqueça, ande um quilômetro extra.

Qualidade através das pessoas

Estamos vivendo num mundo onde a velocidade das mudanças tem sido fantásticas. Nossa geração ainda é uma geração de privilegiados porque estamos assistindo, vivendo e participando das mudanças. O grande desafio, hoje, em tempos de profunda globalização jamais vista na história da humanidade, é exercer um manual de sobrevivência, onde a grande resposta é praticar qualidade acima de todas as outras questões, por ser ela o grande diferencial.

O grande ponto é que não há qualidade se não houver comprometimento de pessoas. Fazer qualidade hoje é estar escrevendo as páginas do futuro que já começou ontem e nem sabemos onde vai terminar.

O que sabemos é que a concorrência será cada vez mais acirrada e sem tréguas. Por isso, afirmamos que no futuro teremos só dois tipos de empresas, as rápidas e as mortas.

Praticar qualidade dentro da empresa passa necessariamente por equipes motivadas. Sabemos que motivar 100% é quase impossível. Mas com certeza conseguimos motivar 80% das equipes. O grande ganho de causa é que além de termos a maioria motivada, os outros 20% não conseguem trabalhar contra.

Precisamos urgentemente reduzir os índices de gemidos nas empresas. Você nunca precisou pedir a um “amigo” que o ajudasse a empurrar o carro e, de repente, quando você não pôde fazer força, descobriu que o amigo “só gemia” e não ajudava nada? Nas empresas, tem muita gente gemendo, isto é, fazendo de conta. Outros só fazendo o que lhe pedem, o necessário. São amadores com os dias contados. As empresas necessitam de profissionais que sabem e fazem. É preciso separar o joio do trigo.

Precisamos ensinar as pessoas que o trabalho pode e deve ser prazeroso e que não existe sucesso consistente sem que haja comprometimento pessoal.

Pessoas ainda são o melhor recurso disponível. O mundo em que vivemos é de absoluta competição global. Você compra pela Internet ou mesmo na gôndola dos supermercados e não tem a mínima noção de onde é o local daquelas empresas.

Aos mais céticos que não acreditam nas mudanças que estão acontecendo, recomendamos que continuem com o telex, porque na verdade já estamos rindo e ironizando o fax que você nem pediu, veio e em menos de 10 anos ficou obsoleto, em plena era eletrônica. Hoje já existem inúmeros cursos de doutorado por várias universidades do mundo, pela Internet. Você vira doutor sem sair de casa.

É nesse ambiente que as pessoas e as empresas vivem e só há um remédio: treinar até a exaustão. Quando alguém lhe disser que não adianta treinar porque a concorrência leva depois, vale a reflexão: primeiro, que se desconhece qualquer empresa que prospera sem que haja um programa de treinamento do seu pessoal. Segundo, que é melhor ter um capacitado em formação do que um improdutivo para sempre. Este, ganha mal, estraga a matéria-prima, perde clientes todo dia e acaba saindo muito mais caro do que treinar e ter equipes motivadas e geradoras de resultados.

O pior cego é aquele que não quer ver

Um médico foi fazer uma palestra a um grupo de pessoas viciadas em álcool. Ao iniciar a apresentação, disse: “Hoje vou fazer uma palestra prática, vou realizar uma experiência para mostrar a vocês o efeito danoso do álcool”.

Levantou um copo e afirmou: “Este copo está cheio de cachaça”. Com uma pinça, pegou um verme, mostrou-o à platéia e o soltou dentro do copo. Imediatamente o verme se desintegrou, causando impacto nos presentes.

Em seguida, o médico levantou outro copo e disse: “Este copo está cheio de água”. Novamente pegou outro verme e o soltou dentro do copo. O verme então se mexeu, mostrando toda a sua força e energia.

Nesse momento, no meio da platéia, um cidadão que devia estar estreando naquele dia, embriagado, com a voz pastosa, começou a bater palmas sozinho, dizendo: “Entendi, doutor. Entendi muito bem o que o senhor quis dizer e concordo inteiramente. Sua mensagem é sensacional. Parabéns”.

Feliz, o médico pediu: “Por favor, diga em voz alta, para que todos ouçam qual é a minha mensagem!” Solícito, o indivíduo declarou quase aos berros: “Doutor, o senhor acabou de provar que em organismo de bêbado não tem verme!”

O pior cego é aquele que não quer ver. Quantos como este existem pela vida? Pessoas que acham que em time que ganha não se mexe. Pessoas que não aceitam mudanças, modificações. Pessoas que sabem que estão erradas mas não dão o braço a torcer, não são humildes.

Sorte que engana

O cidadão estava impressionadíssimo com o número 5. Afinal, tinha 55 anos e tinha 5 filhos. Morava na Rua 55, número 555 e o telefone de sua casa era o número 55-5555.

Num domingo pela manhã, ele estava lendo o jornal na 5ª página, quando ficou bastante alterado ao ver que naquele mesmo domingo, no 5º páreo do turfe local, haveria um cavalo de nome Cinco que iria correr.

Saiu correndo em direção ao hipódromo local, chegou 5 minutos antes da corrida e no 5º guichê, apostou 5.000 dólares no cavalo Cinco.

O cavalo acabou ficando em 5º lugar.

É claro que um pouco de sorte ajuda também, mas ela não pode ser o fundamental em nossa vida. É preciso ter um foco bem centrado no nosso trabalho que os verdadeiros resultados irão aparecer.

Cultura útil

Eu estava numa rua da cidade de Düsseldorf, na Alemanha, quando um cidadão maltrapilho, saco nas costas, me abordou pedindo uma esmola. Ele falou em alemão. Eu respondi a ele em inglês, dizendo que eu não sabia falar a língua dele. Ele me olhou nos olhos e voltou a pedir a esmola, só que desta vez em inglês.

É até engraçado, pois respondi-lhe que no meu país ele faria um grande sucesso. Já pensou, um esmoleiro bilingüe por aqui?

Me fez lembrar da historinha do gato e do rato. O gato estava correndo atrás do ratinho. Este, entrou num beco e depois numa pequena toca. O gato então ficou na frente da toca esperando e disse: “Vai morrer de fome ou nas minhas mãos, porque daqui não saio”.

Passado um certo tempo, o ratinho deu uma espiada e lá continuava o gato. E murmurou consigo mesmo: “Estou lascado”. Algum tempo depois, o ratinho, lá dentro da toca, ouviu o latido do cachorro. Disse todo feliz para si mesmo: “Agora quero assistir de camarote aquele cachorrão correndo atrás desse infeliz gato”.

Aguardou mais um pouco e saiu. Para sua surpresa, o gato imediatamente o agarrou e o ratinho, todo assustado, perguntou: “Ué, cadê o cachorro?”

E o gato respondeu: “Meu filho, quem não falar duas línguas hoje em dia ‘tá’ ferrado”

Isso nos faz refletir o momento de globalização que estamos vivendo. Falar outro idioma, hoje, está ficando cada vez mais uma questão de sobrevivência. Prepare o seu sucesso.

Inteligência ou vontade

O homem é dotado de inteligência e vontade. A inteligência é muito mais importante. Dá-nos a capacidade de discernir, de distinguir. Mas é a vontade que nos faz caminhar, que nos faz vencer.

Quantas vezes não conhecemos pessoas muito mais inteligentes que outras e que fazem menos sucesso? A resposta estará sempre na vontade, pois é ela que move o mundo.

Inteligência sem vontade não faz o menor sentido prático.

É preciso que voltemos a querer, desejar, para que possamos vencer os desafios de hoje. É preciso que a cada dia queiramos mais ardentemente estar a par das coisas novas.

É pela vontade que iremos vencer a preguiça, o comodismo. É pela vontade que iremos voltar a estudar, a ler, a fazer um curso de espanhol ou inglês, a nos interessar pelas coisas.

Não se deixe morrer nesta época que é a mais bela história da humanidade.

Queira. Faça. Sinta a emoção de tentar, errar e acertar. Lute para conseguir. Tenha vontade de vencer. Só assim conseguimos vencer os desafios.

São Francisco de Assis disse: “Comece fazendo o que é necessário, depois o que é possível e, de repente, você estará fazendo o impossível”.

Abrace o talento

Faça você seu próprio tempo. Faça com que sua empresa seja seu próprio produto final. Construa o relógio, ao invés de apenas dizer as horas. Abrace o talento. Hoje, mais do que nunca, em tempos de competitividade global, é preciso estimular o progresso e o essencial é transformar-se a si mesmo, renovar-se. O mundo requer que você faça de maneira diferente.

Abrace o talento com entusiasmo, mas também tenha motivação para fazer bem o que continua bem. Pense sempre em como fazer amanhã melhor do que foi feito hoje. Esteja atento.

A visão de conjunto que uma empresa tem que ter é onde abraçar as extremidades como continuidade e mudança, conservadorismo e avanço, estabilidade e revolução, previsão e caos, tradição e renovação, elementos essenciais e novidades.

Novos ricos

Procure se lembrar de alguma pessoa que você conhece, no seu meio, na sua cidade, que ficou muito rico nos últimos anos. Pense também naqueles que você conheceu nesse tempo, que eram ricos e que hoje não tem mais nada.

É por essas e por outras que afirmamos que na vida existem novos pobres que são ex-ricos e novos ricos que são ex-pobres.

Esse conceito vale para pessoas, empresas, países, nações, tudo e todos...

Também afirmamos que o dinheiro não acaba, apenas muda de mão. O que você está fazendo de diferente para ele chegar a sua mão?

No meu tempo de garoto, o sinônimo de riqueza no Brasil chamava-se Indústrias Reunidas Matarazzo, com suas 365 empresas. Hoje, os meus filhos nem conhecem esse nome. Os nomes expoentes são outros. São os novos ricos. Pessoas e empresas que foram empreendedores, que acreditaram no seu potencial e firmaram pé nos seus sonhos, nas suas metas e nos seus objetivos.

Na década de 70, os maiores bancos financeiros do mundo eram americanos. Na década de 80 destacaram-se os japoneses. Na década de 90 houve o equilíbrio entre estas forças, despontando-se os chineses de Hong Kong. Neste início de milênio o dinheiro migrou para a Índia e a China.

Podemos citar o crescimento vertical de Bill Gates em prejuízo de algumas outras empresas que dominavam o setor de tecnologia.

Fica a lição de que todos têm um lugar ao sol e é possível fazer sucesso. É verdade que muito poucos chegam ao topo. Mas, invariavelmente, aqueles que chegam possuem três fatores sempre firmes em suas vidas: fé, ousadia e persistência.

Conhecimento ou sabedoria

Nunca confunda o conhecimento com a sabedoria. Um o ajuda a ganhar a vida e a outra, o ajuda a viver.

Conta a história que um garoto de grandes olhos verdes que era considerado um tolo por seus amigos. Sempre que eles lhe ofereciam uma escolha entre 2 moedas, uma maior e outra menor, dizendo que ele podia ficar com uma delas, ele sempre escolhia a menor.

Um dia, um senhor generoso, após ter visto o garoto ser enganado algumas vezes, chamou-o e lhe disse que a moeda maior valia mais que a menor. Que se escolhesse a maior, teria mais dinheiro e não seria considerado tolo por seus amigos.

O garoto escutou educadamente e disse: “Sim, eu sei disso. Mas quantas vezes o senhor acredita que eles iriam me oferecer moedas, se eu tivesse escolhido a moeda maior na primeira vez?”

Aprendo com todos

No início de uma de minhas palestras comecei contando a história de um naufrágio no qual sobreviveram um americano, um japonês e um brasileiro. Quando chegaram naquela pequena ilha, encontraram uma lâmpada toda enferrujada e, chutando-a, saiu aquele grande gênio dizendo que cada um tinha direito a um pedido, antes que ele se evaporasse.

O americano foi logo pedindo um carrão conversível, cheio de equipamentos, e uma tremenda auto-pista e muita gasolina para ele se esbaldar. O gênio atendeu seu pedido.

Em seguida, o japonês pediu que queria dar uma palestra para os outros dois, já pensando num modelo de organização para a ilha, e o brasileiro foi logo pedindo ao gênio que ele queria morrer antes da palestra do japonês.

Para muitas pessoas, esse negócio de participar de uma palestra ou treinamento é uma coisa chata. Mas é lá que acontecem as grandes mudanças. É lá que o mundo muda e você muda junto com ele.

Entendemos que boa parte do sucesso japonês, no mercado mundial, deveu-se ao fato de que o americano escreveu o livro e o japonês leu.

Pense naquilo que você vem fazendo e procure fazer uma auto-análise, com visão um pouco mais crítica.

Não adianta ir para o espelho encolhendo a barriga e depois dizer para si mesmo: “É, até que estou bem”. Não minta para si mesmo e os resultados aparecerão.

Viver melhor

Thomas Carlyle adotou as seguintes palavras que o auxiliaram a levar uma vida livre de preocupações e que estão registradas no livro “Como Evitar Preocupações e Começar a Viver”, de Dale Carnegie: “Um grande e profundo desejo de aprender, uma forte determinação de deixar as preocupações de lado e começar a viver. Isso o ajudará a viver uma existência mais rica e feliz”.

O nosso principal objetivo é não ver o que se encontra vagamente à distância, mas fazer o que se acha claramente ao nosso alcance.

Apertem o botão para ouvir, em todos os níveis de sua vida, as portas de ferro isolando o passado, os dias mortos de ontem.

Toquem noutro botão e separem com uma cortina de aço, o futuro, os amanhãs que ainda não nasceram.

O fardo do amanhã, acrescentado ao fardo de ontem, carregado hoje, faz com que os mais fortes vacilem...

O futuro é hoje... Não há amanhã. O dia de acreditar nisso é agora. O melhor meio de nos prepararmos para o futuro é nos concentrarmos com toda a nossa inteligência e vontade, com todo o nosso entusiasmo, no trabalho que estivermos realizando.

Empresas inteligentes

Muitas empresas não têm sido inteligentes, porque, na maioria dos casos, continuam a fazer as mesmas coisas erradas de sempre. Se você não tentar saídas criativas e inteligentes, vai continuar repetindo seus erros.

Se você não superar seus limites, vai continuar limitado. Como diz um ditado árabe: “Se você me enganar uma vez, a culpa é sua. Se você me enganar duas vezes, a culpa é minha”.

Se você, como pessoa ou profissional, se auto-limitar, estará dando uma prova de que não é inteligente. São inteligentes as empresas que, com bom senso e pés no chão, superam seus limites.

Muitas empresas não se deram conta que fatores mundiais, regionais e locais sofreram e sofrem, a cada minuto, mudanças substanciais. Ou elas se adaptam à nova realidade ou serão eliminadas.

Entramos no terceiro milênio e muita gente não se deu conta disso ainda. A questão é reeducar, reeducar e reeducar, pessoas, empresários, dirigentes, funcionários. Não adianta culpar funcionários pelo malogro.

A empresa é fruto de sua visão. Sempre existem mais problemas atrás das mesas do que nos funcionários. Temos que aprender a administrar negócios e não empresas.

A empresa inteligente é aquela que gera satisfação, está voltada para o futuro e dispõe de uma boa dose de espírito positivo que, claro, acaba gerando lucros.

Uma receita para perder dinheiro e mercado é fazer as mesmas coisas do mesmo jeito, sempre!

Os realistas estão a caminho... Os sonhadores já estiveram lá.

Quem paga a conta é o cliente

No primeiro plano, vê-se o Presidente ou Superintendente da empresa. Literalmente aqui temos o Rei, sua majestade, primeiro e único. Toda a atenção e “foco” da empresa são voltados para ele.

Todos querem ser amigos do rei. Abaixo do rei, vem a diretoria, como os representantes autênticos. Tem a cara do rei. Vestem-se como o rei. O Fernandinho está sempre com a camisa igual a do chefe.

Em terceiro plano vem os gerentes e os chefes. A turma do deixa disso. Eternos amortecedores de conflitos. Tem mais é que cumprir as diretrizes impostas pelo Rei.

Por fim, a turma da vitrine, também chamados de funcionários, que no fundo, no fundo, são protagonistas do maior número de momentos da verdade que ocorrem todos os dias na empresa.

Assim como o muro de Berlim separou as duas Alemanhas, o muro nas empresas também é separatista. Ele separa a empresa da sua razão de ser. Ele coloca o foco no chefe, roubando-o do cliente.

Com isso a empresa é voltada para dentro, esquecendo-se de que, na verdade, quem paga a conta é o cliente. A missão dos verdadeiros líderes é detonar esse muro e ensinar àquelas mãos, que antes serviam para machucar os clientes, agora, a encantar clientes. Leia o livro: “Cliente, eu não vivo sem você”, do autor Sérgio Almeida.

Cliente interno

A força dos músculos vai sendo progressivamente substituída pela inteligência, no processo de criação de riquezas. Essa valorização da mente, da criatividade e do conhecimento ocorre até mesmo nos trabalhos braçais, já que a tecnologia vai absorvendo as tarefas mais pesadas ou repetitivas.

A manufatura dá lugar à mentefatura. Saímos da geração mãos-de-obra para a geração cérebros-de-obra. Para enfrentar os desafios do milênio, as empresas devem dar extraordinária atenção ao seu pessoal, que chamamos aqui de clientes internos. São tão importantes quanto os clientes.

Os empresários brasileiros, de forma geral, já entenderam que o público interno é tão importante quanto suas máquinas e seus consumidores.

A administração passou por uma série de transformações. Hoje não basta a ideia de fazer com que os funcionários se sintam importantes. É necessário que eles sejam reconhecidos como realmente importantes.

Está provado que não é somente o dinheiro que motiva um funcionário. O dinheiro nem é o mais importante fator de motivação. O elogio, o estímulo e o reconhecimento influem muito mais do que o próprio dinheiro para que um profissional sinta-se valorizado e motivado.

É claro que o dinheiro é somado a tudo isso. Hoje não se ganha mais com os músculos, mas com o cérebro e com pessoas motivadas gerando comprometimento.

Tesouros da alma

O conhecimento nos serve de proteção. No Egito, as bibliotecas eram chamadas de “tesouro dos remédios da alma”. De fato, na leitura cura-se a ignorância, a mais perigosa das enfermidades e origem de todas as outras.

O mundo dos livros é a mais notável criação do homem. Nenhuma das outras coisas que ele cria consegue durar. Os monumentos tombam, as nações perecem, as civilizações envelhecem e morrem. Mas, no mundo dos livros existem volumes que já viram isso acontecer repetidas vezes e mesmo assim continuam vivendo, sempre vigorosos e jovens como no dia em que foram escritos.

Sempre contando aos corações dos homens sobre os corações dos homens mortos há séculos.

A historiadora americana Barbara Tuchmann disse que “sem livros o desenvolvimento da civilização teria sido inalcançável”. Eles são motores da transformação, as janelas para o mundo, faróis.

Como disse o poeta: “Erguidos no mar do tempo, são companheiros, mestres, mágicos, banqueiros dos tesouros da mente, os livros são a humanidade em letra de forma”.

A Biblioteca do Congresso em Washington, a maior do mundo, possui 858 quilômetros de prateleiras, contendo documentos em cerca de 400 idiomas. Como é reconfortante entrar num lugar desses.

O Barão de Montesquieu, filósofo político francês, confessou certa vez: “Não conheço nenhuma inquietação que uma hora de leitura não alivie”.

A pessoa que não lê, mal fala, ouve mal e mal vê. A experiência literária é um dos acontecimentos mais profundos na modelagem da mente durante a vida do ser humano. Como disse Anthony Robbins, “o conhecimento é uma

das grandes maneiras de quebrar as algemas de um ambiente limitador”.

Enxergar algo diferente

Conta-se que uma senhora, apesar de bela, tinha um defeito. Suas mãos eram enrugadas, quase deformadas. Durante muito tempo, sua pequena filha, uma menina inteligente, conteve-se de perguntar o motivo da imperfeição.

Alguns anos se passaram e da curiosidade da menina, surgiu o seguinte comentário: “Minha mãe, eu gosto muito do seu lindo rosto, amo os seus lindos cabelos, mas não consigo gostar das tuas mãos... são tão feias!”

Então a mãe ergueu seus olhos profundos e límpidos, irradiando carinho e, fixando-os nos olhos da filha, contou-lhe o seguinte: “Uma noite, quando você era ainda muito pequena e estava dormindo, encolhida em teu berço, na penumbra do teu quarto, ouvi ecoar pelas paredes da casa um grito de incêndio. Corri em direção às escadas e subi os degraus precipitadamente e encontrei teu quarto em chamas. Me atirei em direção ao teu berço e, quando tudo em minha volta ruía, te salvei. Desde então, minhas mãos ficaram assim”.

A menina ficou em silêncio por alguns instantes. Depois disse: “Minha mãe, eu ainda gosto muito do seu rosto, amo os seus olhos, admiro seus cabelos e seu corpo, mas agora amo suas mãos mais do que tudo”.

Descobrir, portanto, consiste em olhar para o que todo mundo está vendo e enxergar algo diferente.

Resolver situações aflitivas

Analise sem medo a situação, honestamente, imaginando o que de pior pode te acontecer, como resultado de um fracasso. Depois de imaginar o que de pior poderia acontecer, se necessário, procure aceitar todas as conseqüências e, desse momento em diante, procure dedicar calmamente o seu tempo e a sua energia ao esforço de remediar as piores possibilidades já aceitas mentalmente.

Uma das piores coisas decorrentes da preocupação é que ela destrói a nossa habilidade de concentração. Quando estamos preocupados, a nossa mente pula de uma coisa para outra e perdemos todo o nosso poder de resolução.

A aceitação do que aconteceu realmente é o primeiro passo para se vencer as conseqüências de qualquer dor. À medida em que deixamos de lado as insensatas preocupações, começamos a nos sentir estupendamente bem.

Afrouxar qualquer tensão, relaxar, descansar, esquecer mesmo o assunto. A tranqüilidade de espírito que então experimentamos nos dá novas energias e forças que nos salvam para a vida.

Humildade ou modéstia?

Muitas pessoas confundem humildade com modéstia. Pergunte ao Edson Arantes do Nascimento quem foi o melhor jogador de futebol do mundo e ele vai lhe responder imediatamente que foi o Pelé.

Não é modesto e nem seria bom que fosse, afinal, sem nenhuma sombra de dúvida, Pelé foi o melhor jogador de futebol de todos os tempos.

Porém, sempre foi uma pessoa humilde, que reconheceu seus pontos fracos e procurou aprimorar. Quando jogador, era o último a deixar os treinos. Lutava pela posse da bola como qualquer novato. Sempre agiu assim até o final de sua carreira.

Veja só, o Rei do Futebol, uma das pessoas mais conhecidas do planeta, foi um grande exemplo de humildade.

O humilde sabe que é grande e se permite aprender com os outros. O modesto, pelo contrário, mostra-se como se valesse pouco, mas por dentro considera-se o maior do mundo. Coloca-se como mendigo, mas sente-se um rei.

Qualidade de vida

Devemos mesmo repensar a nossa vida, avaliar os nossos erros e acertos e tomar a melhor decisão em direção a qualidade de vida. Pratique a compreensão e tente ver as coisas do ponto-de-vista dos outros.

Sua forma de ser surpreenderá a todos. Quando chegar ao trabalho ou na família, faça com que a primeira coisa que você disser anime o dia de todo mundo.

Pare de criar momentos trágicos, passe a criar momentos mágicos. Não se deixe arrepender mais tarde. Defina suas prioridades.

Ninguém jamais disse, no seu leito de morte: “Puxa, se ao menos eu tivesse passado mais tempo no escritório”

Quando tiver vontade de fazer alguma coisa, simplesmente faça. Mande flores para quem você ama. Pense no motivo depois. O sucesso e a felicidade na vida são baseados na simplicidade das nossas ações.

Você tem que acreditar em você, na sua família, no seu trabalho, na sua empresa, no seu país e em Deus! O sucesso é também ser feliz. E ser feliz é o próprio entusiasmo pela vida.

Acreditar em você

Você foi feito a partir de 23 cromossomos de seu pai e 23 cromossomos de sua mãe. Tudo isso resultou numa história de 300 bilhões de gens. Você já nasceu um campeão. Derrotou 300 bilhões de concorrentes e se não fosse você que estaria agora lendo estas páginas e fosse outro, este alguém seria seu irmão, não seria você, seria uma pessoa totalmente diferente daquilo que você é.

Você foi feito à imagem e à semelhança de Deus. Por isso você é essa pessoa especial. Acreditando em você, a subida rumo ao topo já está começando. Você está no primeiro degrau rumo a sua felicidade.

Se você aplicar pelo menos 1% a mais do seu potencial, daquilo que você já faz, os seus resultados serão simplesmente fantásticos.

Acreditar no seu trabalho

O trabalho cura doenças como esquizofrenia e muitas outras. O trabalho é terapia. É objetivo de vida. E é tão importante que nos dá ao mesmo tempo, satisfação e sobrevivência.

Pesquisando a vida de muitos aposentados, chegamos à conclusão de que eles morrem em média três anos depois que se aposentam. Sim, aqueles que se aposentam e não tem nenhuma outra atividade. O trabalho é curativo. É auto-realização. É fonte de felicidade.

Tenho um amigo que dizia que iria ser feliz quando parasse com essa coisa de trabalho e se aposentasse. Aí iria ser feliz pescando, que era o que ele gostava de fazer. Dito e feito. Quando alguém o procurava, sua esposa dizia: “Ele está pescando lá no Mato Grosso”. E assim ia.

Dez meses depois o meu amigo me falava: “Odeio pescaria, não agüento mais”. Foi quando resolveu montar uma pequena loja de artigos de pesca e voltou a ser feliz trabalhando.

Acreditar no trabalho é muito importante. Imagine a sua vida sem ele. Como seria a vida da sua família? E a sua? Quando o trabalho é um prazer a vida é uma alegria... Quando o trabalho é um dever a vida é uma escravidão. Você acaba de subir o terceiro degrau rumo a sua felicidade e ao seu sucesso.

Acreditar na sua empresa

Qual é aquele local onde você tem a possibilidade de se auto-realizar, ou seja, desenvolver a sua vida através do seu trabalho? Sim, é a empresa, aquela mesma que faz parte do nosso sobrenome. Na verdade, somos identificados por boa parte da sociedade como “fulano da empresa tal”.

A empresa é o local sagrado que apostou no seu talento e através dele você sustenta a sua família e se auto realiza como ser humano.

Acreditar na sua empresa é estar subindo no quarto degrau rumo ao êxito como pessoa humana e rumo a sua felicidade.

Acreditar no seu país

Estremeço-me de emoção quando chego em uma empresa, tenha ela apenas 2 ou 10.000 funcionários, e na sua fachada tem uma bandeira do Brasil tremulando. Não temos que ensinar aos nossos filhos respeito pelo nosso país. Muito mais do que isso, precisamos ensinar amor pelo nosso país.

Acreditar no Brasil é estar ciente do potencial que existe aqui. O nosso país tem 10% do solo agricultável do planeta Terra. Estamos, sem nenhuma dúvida, entre as 10 maiores economias do mundo.

Somos um país feito por pessoas especiais. Cada vez que nos encontramos com um brasileiro, fora do nosso país, é uma verdadeira festa. Aqui, muitas vezes você encontra o cidadão há dois minutos e ele já está te tratando como se fosse da família. Lá fora é muito difícil encontrar isso. As pessoas são muito frias entre si.

Cantar o Hino Nacional deveria ser uma coisa normal de todo o dia, na entrada do expediente das escolas, das empresas. Acreditar no seu país é subir o quinto degrau rumo ao topo da sua felicidade, do seu êxito e da sua realização.

Acreditar em Deus

Você foi feito à imagem e à semelhança de Deus. Acreditar em Deus é ter fé que Ele é o princípio e o fim. Ele é a base e o topo da montanha. É o alfa e o ômega.

Ele te deu inteligência para que você possa acreditar em si mesmo. Te deu uma família onde você possa realizar a sua vida, buscar conforto, aliviar tensões. Te deu um trabalho onde você possa se auto-realizar, buscar inspiração, desenvolver sua criatividade, obter o seu sustento e o da sua família e conseguir o dinheiro para comprar as coisas que precisa. Te deu uma empresa maravilhosa, onde você desenvolve todo o seu potencial. Te deu um país que é a pátria dos seus filhos e do seu coração e, acima de tudo, deu seu próprio Filho para que você pudesse ser completo e nesse momento estar aqui comigo. É acreditar no mais alto degrau para você atingir o êxito completo na sua vida. É o topo da sua montanha. É estar em paz com a vida e consigo mesmo. É a felicidade e o sucesso em você!

A chave da motivação

Os principais fatores de motivação são autonomia e iniciativa. A empresa deve ser capaz de oferecer ao seu pessoal a autonomia necessária para que possam exercer sua inteligência, tomar decisões e até errar.

Sem autonomia, as pessoas sentem-se numa rotina massacrante que acaba com qualquer criatividade e faz com que elas não se comprometam com o que fazem.

A iniciativa por sua vez é uma decorrência direta da autonomia. Há que se valorizar funcionários que tenham iniciativa. Um empresário disse certa vez: “Prefiro empregados que tenho que segurar do que empregados que tenho que empurrar”.

Numa empresa em que a iniciativa é punida ou desencorajada não pode haver motivação. O ser humano precisa de desafios. Quer ser desafiado. Quer poder fazer, tentar, experimentar e só assim sentirá orgulho de si próprio.

Esse orgulho é que o fará uma pessoa motivada. Na apresentação de nossas palestras fazemos um exercício com a platéia onde se pode medir o nível de motivação das pessoas. Na verdade, eles se surpreendem ao ver como começa e como termina o exercício. Fica uma coisa prática, transformada para o dia a dia de uma empresa, de um relacionamento... O que se espera numa empresa ou numa família é um clima de motivação que sintoniza o mesmo canal de fazer as coisas com vontade e alegria. Os resultados são apenas conseqüências.

A felicidade ao seu alcance

Conta-se que, certa vez, três sábios encontraram a felicidade e decidiram escondê-la como um tesouro precioso. “As pessoas estão próximas de descobrir a felicidade”, disse um deles. “Vamos colocá-la no lugar mais distante delas”, disse o outro. Várias propostas foram apresentadas, como ocultá-la na montanha mais alta que existe, tão alta que quando se olha para o horizonte pode-se ver a curvatura da Terra.

Disfarçá-la em meio aos corais no fundo do mar, tão fundo que até mesmo a vida marinha ali é escassa... Mas sempre chegavam à conclusão de que a curiosidade humana terminaria por encontrá-la.

Foi então que o mais experiente pediu a palavra: “Sei de um lugar onde o homem dificilmente irá procurar a felicidade”, disse ele. “Em vez de escondê-la o mais distante possível, vamos escondê-la no lugar mais próximo, dentro dele mesmo”. E assim o fizeram.

O homem subiu a montanha, desbravou os mares, foi à lua, inventou milhões de coisas, mas até hoje, poucos descobriram o esconderijo. Como um dia disse John Lennon: “Nenhum lugar fará você se sentir homem. Eu estive em todos os lugares e só me encontrei em mim mesmo”.

Ao invés de viajar pelo mundo em busca da felicidade, ela pode estar bem pertinho de você. Ela está ao seu alcance. Não tenha medo de ser feliz. Não invente desculpas para si mesmo. Ser feliz é a melhor coisa desta vida. Não há dinheiro no mundo que compre a sua felicidade.

Viva a sua vida e não a vida que os outros querem que você viva. Viver não dói... A pior vida é aquela que não se vive!

Persitência para o sucesso

O sucesso é uma questão de não desistir. O fracasso é uma questão de desistir cedo demais. Quando nada parece ajudar, observe um cortador de pedras martelando uma rocha. Você irá perceber que talvez seja necessário golpeá-la cem vezes, sem que nenhuma rachadura apareça. No entanto, na centésima-primeira martelada, a pedra se abre em duas. Descobriremos, então, que não foi aquela que conseguiu, mas todas que vieram antes.

Um grande exemplo de persistência foi a construção da grande muralha da China. Com suas 25.000 torres, ela serpenteia 2.400 km, contornando e ultrapassando acidentes da natureza, subindo do sopé ao cume, cruzando rios e vales.

Trezentos mil homens começaram a construção. A esse exército, juntou-se depois outra força de trabalho com outros tantos milhares de homens. Vários materiais, conforme os locais por onde passava a muralha, foram usados, como tijolos, granitos e muitos outros tipos de rochas. Porém, matéria principal, a mais importante usada durante toda a construção, foi a perseverança. Foi ela quem fez a construção seguir adiante, mesmo sob ventos gelados, tempestades de neve no inverno e de areia no verão.

Lembre-se que os melhores homens foram treinados na violência contínua da adversidade.

Talvez você não saiba, mas um dia antes do descobrimento da América, a tripulação pressionava o comandante do navio, Cristóvão Colombo, a voltar para a Europa porque estavam ficando sem água e mantimentos e receavam perecer em alto mar.

Foi a persistência de Colombo que prevaleceu para o sucesso do descobrimento. Assim também pode ser na sua vida. Não desista nunca e o

sucesso lhe será dado.

Dispare os seus sonhos

Sonhos não nascem de indiferença, de apatia ou de falta de ambição. Muitas pessoas que venceram na vida começaram mal e travaram muitas lutas penosas antes de “chegar”.

O sucesso ocorre geralmente no momento de alguma crise. Sonhos são desejos ardentes. Ninguém está pronto para alguma coisa até que acredite que pode adquiri-la.

Fabricar álibis ou desculpas com os quais justificar fracassos é um passatempo nacional. Esse hábito é tão velho quanto a raça humana e tem sido fatal para o sucesso na vida.

A desculpa é filha da imaginação do homem. A primeira e maior vitória é vencer a si mesmo. O seu sonho é conseguir sucesso e ser feliz.

Para obter isso você precisa de paz de espírito e força de vontade. Todas essas provas começam sob a forma de impulsos de pensamento. Você precisa disparar os seus sonhos.

Muita gente passou do fracasso ao sucesso pelo caminho da persistência, do desejo ardente de querer alguma coisa.

O ser humano vive da realidade mas são seus sonhos que fazer a sua realidade acontecer.

E você? Como estão os seus sonhos? E os seus objetivos? Dispare os seus sonhos rumo a sua felicidade e ao seu sucesso. Ainda está em tempo.

A força da fé

A fé é o químico-chefe da mente. Quando combinada com o pensamento transforma-se em uma inteligência infinita. Você poderá convencer a mente de que acredita que receberá aquilo que pede. Ela agirá de acordo com essa crença, e a devolverá sob a forma de “fé”, seguida de planos definidos para realizar o que você deseja.

A fé é o ponto de partida de toda a prosperidade e a base de todos os “milagres” e de todos os mistérios que as regras da ciência não conseguem explicar. É o único antídoto conhecido contra o fracasso.

A força da fé é verdadeira, seja a fé verdadeira ou falsa. Se repetirmos uma mentira mil vezes, acabaremos por aceitá-la como verdade. E mais: acreditaremos que é a verdade.

O poder da fé foi demonstrado por um homem muito conhecido de toda a civilização, Mahatma Ghandi. Ele exerceu mais poder potencial do que qualquer homem de sua época, isto a despeito do fato de nada possuir em matéria de instrumentos ortodoxos de poder, tais como dinheiro, soldados ou equipamentos de guerra.

Ghandi não tinha dinheiro e nem lar e sequer uma muda de roupa, mas tinha poder. Ele o adquiriu porque compreendia o princípio da fé e porque teve a capacidade de transplantá-la para a mente de duzentos milhões de pessoas.

Realizou a façanha espantosa de influenciar e fundir duzentos milhões de mentes em uma única e fazer com que se movessem em uníssono, como uma só. Que outra força na terra, com exceção da fé, poderia realizar tanto?

Vida de objetivos

O ser humano tem que ser seta e não alvo. Os motivados fazem... Os desmotivados reclamam. A grande maioria das pessoas sabe o que não quer e tem dificuldade em saber aquilo que deseja.

Para que a vida tenha rumo é essencial ter objetivos.

As pessoas não sabem o que querem e passam a vida queixando-se de não obter conquistas. Os homens que não possuem planos estão à mercê de ventos errantes.

Grandes ideias nascem e morrem todos os dias por falta de um plano.

Aqueles que têm planos e determinação para seguir, isto é, uma vida de objetivos, têm o controle do destino.

O mundo se detém para deixar passar os homens que sabem para onde vão. Os prêmios mais ambicionados que a vida pode oferecer, estão nas mãos daqueles que planejam e agem. Aos indecisos resta o fracasso. As sobras ficam para os que não têm ideal.

A pessoa que não tem um ideal na vida, nem um guindaste a tira da cama de manhã.

Seu cérebro esta dormindo?

Em algum lugar de seu cérebro está dormindo a semente da realização pessoal que, se despertada e posta em ação, o levará a alturas que você jamais teve oportunidade de atingir.

Da mesma forma que o grande músico pode tirar os mais belos acordes de um violino, você pode despertar o gênio que dorme em seu cérebro e fazer com que ele o impulsione para o alto, para qualquer meta que deseje alcançar.

O exemplo do ex-lenhador Abraham Lincoln é decisivo. Fracassou em tudo o que tentou, até bem depois dos cinquenta anos de idade. Era um João-ninguém de parte alguma, até que uma grande experiência na vida despertou o gênio adormecido em seu coração e cérebro e deu ao mundo um dos seus homens realmente notáveis.

Essa “experiência” teve os ingredientes das emoções de tristeza e amor e lhe ocorreu através de Ann Rutledge, a única mulher a quem realmente amou. Lincoln despertou seu cérebro com a força da fé e do amor.

Quem teme amar, teme a vida... E quem teme a vida é meio morto.

Divirta-se

Certo dia, quando cheguei ao escritório de um amigo, me chamou a atenção uma pequena placa em sua mesa, com a seguinte mensagem: “Divirta-se, o tempo é menor do que você pensa”.

Certamente, no seu leito de morte, a única coisa que você não irá lamentar é a de não ter dado mais umas passadinhas no escritório.

São por estas e por outras que falamos sempre em Qualidade de Vida! E esta só vem quando existir amor pelo trabalho e amor pelo lazer.

Nós estamos sempre sintonizados na verdade que a pessoa tem que trabalhar como se fosse viver a vida toda e viver como se fosse morrer hoje.

As pessoas ficam se angustiando em função do passado e do futuro.

75% falam do passado: Ah! se eu não tivesse ido... Se tivesse operado não tinha morrido... Se não tivesse operado não tinha morrido...

20% falam do futuro: Quando eu crescer eu vou ser feliz... Quando eu me casar eu vou ser feliz... Quando o meu filho entrar na universidade eu serei feliz... Quando eu me aposentar eu vou ser feliz... Morreu e não foi feliz!!

Apenas 5% vivem o presente. São felizes porque vivem o momento presente, a verdade de suas vidas. O próprio nome já sugere: Uma dádiva de Deus!

E você? Vive o momento presente ou está sempre se angustiando com o passado e o futuro? Divirta-se, o tempo é menor do que você pensa!

Transforme ideias em dinheiro

Se você é uma dessas pessoas que pensam que apenas trabalho árduo e honestidade lhe trarão muito dinheiro, enterre esse pensamento. É claro que não estou dizendo que o negócio então é ser desonesto e tampouco que não se deve trabalhar, até porque sou fã do trabalho e sei que ele é uma terapia para muitas pessoas, inclusive curando doenças graves.

O fundamento é que a riqueza, quando chega em enorme quantidade, nunca é resultado apenas de trabalho árduo! Ela chega como resposta a pedidos claros, baseados na aplicação de ideias e princípios claros, e não por acaso ou sorte.

A ideia é um impulso mental que gera ação, mediante apelo à imaginação. Todos os grandes vendedores sabem que ideias podem ser vendidas nos casos em que os produtos não podem.

Vendedores comuns não sabem e por isso mesmo são “comuns”.

Um editor de livros populares fez uma descoberta que deve valer muito para os editores em geral. Descobriu que muitas pessoas compram o título, não o conteúdo do livro. Simplesmente mudando o título de um livro que não saía, as vendas dele dispararam para mais de um milhão de exemplares. O conteúdo do livro em nada fora modificado. Ele simplesmente arrancou a capa e substituiu-a por outra com outro título que tinha valor como sucesso de livraria. Essa alteração, simples como pareça, foi uma ideia! Foi imaginação!

Assim, as pessoas e as empresas deveriam, de vez em quando, remapear o que estão fazendo, avaliando como vai o desempenho dos seus produtos e serviços, o que poderiam mudar com um toque de imaginação e até mesmo as pessoas, com seu comportamento do “sempre fiz assim” ou “não é hora de

mudar” ou ainda “isso eu já sei”.

Ideias são assim. Inicialmente lhes damos vida, movimento e direção. Em seguida elas adquirem poder próprio e varrem para o lado todos os obstáculos. Ideias têm o poder de continuar a viver depois que o cérebro que as criou tenha voltado ao pó. Dê uma chance à sua imaginação!

Diga não ao passado

Não devemos orientar nossa vida apenas pelos acontecimentos do passado. A experiência passada deverá ser um farol a iluminar o caminho e nunca um cais a nos prender.

Um lavrador, certa vez, ganhou três cachorros. Colocou coleiras em todos e amarrou-os atrás do carro de bois que o levaria a sua propriedade.

O primeiro cão ia à força. Mordia a corda, caía, era arrastado. O segundo conformou-se e seguiu o carro de bois. O terceiro, porém, pulou para dentro da carroça e resolveu dormir. Chegou descansado ao seu destino.

Portanto, quando resistir é inútil, a estratégia mais inteligente e sábia é conseguir tirar proveito das circunstâncias inevitáveis e fazer com que elas funcionem a nosso favor.

O passado só nos serve para mostrar nossas falhas e fornecer indicações para o progresso do futuro.

Como disse um dia William Shakespeare: “Há quedas que provocam ascensões maiores”.

O mesmo William Shakespeare disse: “Quando o mar está calmo qualquer barco navega bem”. Isto é, aprendemos muito com as adversidades.

Não importa quantos passos você der para trás. Importa quantos passos você vai dar para a frente.

Momentos de desafio

O inesperado é uma aventura emocionante apenas quando ocorre em áreas nas quais nos sentimos especialmente competentes. A adrenalina flui num cirurgião experiente quando algo sai errado na mesa de operação. Talvez mais tarde ele admita que ficou com medo, mas fez o que precisava ser feito naquele momento, e o fez bem.

Empresários com um histórico de sucessos às vezes demonstram nervos de aço e bom julgamento em crises que levam outros a cair de joelhos.

Encanadores experientes, com um talento para farejar o que está errado e saber exatamente o que consertar, ficam entediados com canos entupidos e vazamentos rotineiros. Os problemas maiores, os desafios, lhes dão a oportunidade de exhibir o que sabem.

Intelectuais erguem-se à altura do desafio de um debate e acolhem um argumento contrário como um touro acolhe a capa vermelha. É um chamado ao ataque.

Seja cirurgião, empresário, encanador ou intelectual, dá tudo na mesma. A incerteza oferece um desafio emocionante às pessoas somente quando ocorre em áreas nas quais elas se sentem seguras de sua capacidade. Não adianta fazer certo as coisas. É preciso fazer as coisas certas. E, para isso, é preciso muito preparo e muita determinação. E você? O que está fazendo para enfrentar os desafios atuais?

Comunicação muda

Certo dia, um fiscal de saúde pública de um país imaginário, foi averiguar o que um fazendeiro estava dando aos seus porcos. Ao questionar o matuto, recebeu a seguinte resposta:

“Eu dô a eles tudo o que sobra. É o resto de comida, pão velho, mortadela que nós não consegue nem senti o chêro”.

Respondeu o fiscal: “Mas isso é um crime, um absurdo, vou multá-lo em 10 mil reais por atentar contra a saúde pública”.

Depois de algum tempo o fiscal retornou àquela fazenda. Ao ser novamente questionado, o matuto respondeu:

“Óia, agora as coisa melhorô muito. Tô dando caviar, salmão defumado e ração importada da França pros bichinho comê”.

Bradou então o fiscal: “Mas isso é inadmissível! Com tantas crianças passando fome e você dando comida de primeira aos porcos! Vou multá-lo em mais 20 mil reais”.

Após um mês, o fiscal retornou à fazenda e perguntou ao matuto:

“O que você está dando agora para os porcos comerem?”

O matuto respondeu: “Óia, agora eu dou dez reais pra cada porco e eles vai comê o que quisé e onde quisé”.

Lembre-se de que toda pergunta recebe a resposta que merece e que toda ação gera uma reação que gera novamente uma nova ação.

Destacando-se da concorrência

Certa vez, numa cidadezinha do interior, um barbeiro com muitos anos de profissão descobriu um jeito de se destacar da concorrência. Simplesmente anotava em um caderno a data em que seus clientes cortavam o cabelo. Após fazer isso duas vezes para cada cliente, ele percebia de quanto em quanto tempo eles precisariam retornar à barbearia.

Aí, era só mandar o seu neto, todo dia, lembrar os clientes que estava na hora de uma “aparadinha”. E lá ia o neto: “Seu João, o vô disse que tá na hora do senhor cortar o cabelo”. - “Tá bom, diga pra ele que depois do almoço eu passo lá”.

Segundo esse barbeiro marketeiro, antes a cidade tinha cinco barbearias. Agora só tem duas, e a outra só sobrevive porque copiou a ideia dele.

O nome do jogo é prestar serviços ao cliente. É a única forma de você garantir o seu cliente por muito tempo. O número de consumidores não cresce tanto quanto a concorrência. Você tem que lutar para que eles sejam seus clientes e não do adversário. Procure concentrar-se naquilo que o seu concorrente não tem e diferencie-se.

A nossa convicção constrói o sucesso

O cérebro humano é um grande computador sem um manual de instruções. O que a programação neurolingüística faz é criar um manual para o cérebro através de sistemas e convicções.

Não são os eventos externos em nossas vidas que nos moldam, mas sim as convicções sobre o que esses eventos significam.

Na casa dos noventa anos, Hulda Crooks tornou-se a mulher mais velha do mundo em todos os tempos a escalar o Monte Fuji.

São as convicções que fazem a diferença entre uma vida inteira de alegre contribuição e uma existência de sofrimento e desolação.

São as convicções que levam indivíduos a se tornarem heróis, enquanto outros levam vidas de silencioso desespero.

São as convicções que separam um Mozart de um qualquer.

Sempre que algo acontece na sua vida, seu cérebro formula duas indagações: 1. Isso vai significar dor ou prazer? 2. O que devo fazer agora para evitar a dor e/ou obter o prazer?

As respostas a essas duas perguntas baseiam-se em nossas convicções que são impulsionadas pelas generalizações a respeito do que aprendemos que pode levar à dor e ao prazer.

A decisão, a escolha é nossa e nos guia em todas as nossas ações, e com isso conduz o rumo e a qualidade de nossas vidas. As convicções têm o poder de criar e o poder de destruir. Os seres humanos possuem a espantosa capacidade de absorver qualquer experiência em suas vidas, e criar um significado que lhe tira o poder, ou que pode literalmente salvar suas vidas.

Algumas pessoas absorveram a dor de seu passado e decidiram: “Por causa disso, ajudarei os outros. Porque perdi meu filho ou filha, farei uma

diferença no mundo.” A adoção desse tipo de convicção passa a ser uma necessidade para que possam juntar os fragmentos de suas vidas e seguirem adiante, levando vidas proveitosas.

Amor de mãe

O amor de mãe é a maior prova de que o ser humano é capaz de perdoar em todas as circunstâncias. Um jovem impaciente com a monotonia do campo, onde trabalhava com a sua mãe, que era uma senhora viúva e de idade avançada, resolveu mudar de vida.

Certo dia, arrumou as malas e de nada adiantaram as súplicas e apelos daquela mãe aflita para que o jovem mudasse de ideia. Partiu para a cidade grande.

Ficou nove anos sem escrever ao menos uma carta para informar seu paradeiro ou saber da saúde da mãe.

Um dia, andando pelas ruas, algumas semanas antes do Natal, bateu um sentimento profundo naquele jovem. Sentimento este que misturava saudade, amor, culpa ... muita saudade.

Resolveu então escrever uma carta à sua mãe, dizendo da vontade de voltar. Além da saudade, manifestou a emoção, contida há anos. Sentiu falta de voltar a morar na cidade pequena e trabalhar no campo. Perguntou então, na carta, se ela o aceitaria de volta.

Encerrou a carta dizendo: “Mamãe, você se lembra de quando eu pulava de trem naquela subida em curva, ao lado do nosso sítio, antes que o trem parasse na estação? Eu quero voltar a fazer o mesmo. Não sei se você está viva e poderá ler esta carta, e nem mesmo se perdoará o filho ausente que fui nestes anos. Por favor, se você me aceita novamente em casa, amarre um pano branco em um dos galhos daquele velho pé de pêra em frente a nossa casa. Assim eu poderei, da janela do trem, saber do seu perdão”

Na véspera do Natal, o jovem tomou o trem e partiu de volta para seu futuro... Ansioso, durante o longo percurso dividiu toda a sua história de vida

com o passageiro que viajou ao seu lado.

Preocupado em descer do trem ainda em movimento, pediu então para o companheiro de viagem: “Vou ficar na escada do vagão, e você, da janela, poderá ver o pé de pêra, bem em frente à minha casa. Quando o trem virar a curva, diga-me então o que está vendo e, se houver um pano branco pendurado na árvore, eu descerei do trem...”

É provável que ele pudesse fazer as duas coisas, ou seja, olhar e pular do trem. Mas o peso da dúvida - se sua mãe ainda estava viva, se tinha lido a carta e o perdoara - fez com que ele pedisse ao colega para olhar primeiro.

Preparado para pular do trem e muito impaciente, o jovem aguardava nos degraus o aviso do parceiro de viagem. Uma curva, outra curva, e agora finalmente a curva da esperança...

Mesmo com o barulho estridente do contato dos trilhos com o ferro daqueles velhos vagões, o jovem pôde ouvir claramente as palavras do parceiro: “Pula, meu amigo, pula! No pé de pêra não tem apenas um pano branco, mas sim muitos panos, muitos! Um em cada galho, acenando para a sua volta!”

E o companheiro de viagem ainda pôde ver aquele jovem correndo pelo campo em direção aos braços de sua mãe...

Se o ser humano praticasse um pouco mais do chamado “amor de mãe”, tudo seria mais fácil e o mundo seria bem melhor.

Uma lição de Amor

Quando Ciro, rei da Pérsia, levou aprisionado o rei Creso e sua família, chamou o ilustre prisioneiro até seus aposentos e lhe perguntou: “O que você me daria pela sua liberdade?” - “Metade do meu reino” - respondeu-lhe Creso. Continuou o rei Ciro: “E por vossos filhos?” Respondeu Creso: “A outra metade do meu reino”.

E o rei Ciro ainda insistiu: “E por sua mulher?”

Então o rei Creso percebeu a falha de já ter comprometido tudo, mas não se desesperou e disse: “Pela vida da minha esposa, eu dou a minha vida”.

Ciro ficou tão impressionado com a resposta que deu liberdade ao rei Creso e a toda sua família.

No caminho de volta para o seu reino, Creso diz à esposa: “Você percebeu a altivez do soberano Ciro?” E sua esposa lhe respondeu: “Eu não estava olhando para ele! Eu olhava apenas para quem estava dando sua própria vida para salvar a minha!”

Deus está nos detalhes

O genial cientista Albert Einstein disse certa vez: “Sempre que eu abro a porta de uma nova descoberta, já encontro Deus lá dentro”. O que será que ele queria dizer com isso?

Provavelmente ele quis dizer que quando o homem descobriu o radar, o morcego já voava no meio de cordas sem bater, usando sinais sonoros para enxergar no escuro. O vôo dos helicópteros também nos lembra o amiguinho beija-flor.

As invenções mais sofisticadas, as descobertas mais surpreendentes, sempre têm como inspiração ou como combustível, algum organismo da natureza, algum mecanismo do universo.

O homem ainda não caiu em si. Precisa passar a ter mais respeito pelo meio- ambiente ou toda esta civilização estará se autodestruindo. O homem precisa ver Deus em todas as coisas, assim como Einstein colocou a sua alma em suas realizações. O conjunto de detalhes nesta vida é que forma o todo de sua existência.

Acreditar na vitória

Um comandante recebeu o seu imediato, que chegava esbaforido, com um brilho de pavor nos olhos, dizendo: “Comandante, vamos perder a batalha, pois o exército inimigo tem dez soldados para cada um dos nossos!”

O imediato trouxe essa notícia pensando em convencer seu comandante a bater em retirada, sem demora.

Imperturbável, porém, o comandante respondeu: “Não estamos aqui para contar os inimigos. Estamos aqui para vencê-los”.

Não será o maior que irá engolir o menor e tampouco o mais rápido que irá engolir o mais lento... Vai vencer o jogo da vida aquele que acreditar na sua vitória.

Desafios que o chinelo não compra

O dinheiro não compra e nem paga por uma boa parte de desafios que existem na vida. Isto porque há muitas coisas na vida que não têm preço. Valores como amor, amizade, lealdade, afeto, companheirismo, gratidão, dedicação, sinceridade, atenção ...

Conta uma história que um colecionador de pérolas percorria as ilhas do Pacífico à procura de variedades para sua coleção mundialmente conhecida.

Em uma colônia de pescadores, deparou com uma pérola que jamais tinha visto, de uma beleza inimaginável. Ficou emocionado com a ideia de possuir algo tão lindo que seria, sem dúvida, a rainha de sua coleção.

Contou então ao pescador sua paixão por pérolas e disse que gostaria de comprar aquela. Estava disposto a pagar o preço que seu dono desejasse.

O pescador apenas ouviu e mostrou então outras pedras, que também eram lindas, mas que deixavam muito a desejar diante daquela pela qual ele se encantara.

O colecionador perguntou então o preço de algumas outras pérolas e as comprou, mas fez isso muito mais para agradar ao pescador, pois queria mesmo era comprar aquela pedra encantada.

Perguntou o preço ao pescador e ele respondeu: “Não tem preço! Não está à venda”. O colecionador retrucou: “Mas eu preciso dessa pérola para completar minha coleção! Por favor, diga qual o preço!”. Nesse momento, repetiu o pescador: “Não tem preço!” E falou novamente essa frase, quase sussurrando.

Então apanhou a pérola, cuidadosamente, acariciando-a com emoção por alguns instantes, soltou um profundo suspiro e colocou-a nas mãos do colecionador, dizendo: “Realmente, esta pérola não tem preço... mas eu lhe

dou de presente”.

O colecionador, quase sem conseguir respirar, replicou: “Como? Não tem preço e você está me dando?”.

O pescador então lhe disse: “Não tem preço porque esta pérola só é encontrada em águas profundas, de difícil acesso para a resistência de um pulmão humano...”

“Para o meu filho, sempre foi um grande desafio conseguir mergulhar e trazer uma pérola destas. Um dia ele conseguiu e trouxe-a para o barco, mas o seu coração não resistiu à pressão das profundezas, e ele morreu...”

Com os olhos marejados e a voz tomada pela emoção, ficou em silêncio alguns instantes, e concluiu: “Por isso, meu amigo, esta pérola não tem preço. Custou nada menos do que a vida do meu filho! E como você, com sua persistência e seu amor pelo que faz, foi a primeira pessoa que me fez lembrar vivamente o meu filho, quero lhe dar essa lembrança”.

Viva a Vida! Construa o futuro

Sem apressar o rio, caminhando na música de cada pessoa, será possível entender que, ao longo da vida, o exercício de melhoria permanente não só é possível como se transforma no campo de desafios que transforma o viver em um conjunto de atitudes e atividades de rara beleza.

A vida é muito importante para ficar solta, para ser vivida de forma preguiçosa e responsável ao mesmo tempo. Nós temos que semear, investir, jogar energia naquilo que queremos. Ela tem que ser regada, alimentada, comandando o nosso cérebro com a direção do crescimento, criando as condições básicas para alcançar metas e objetivos que nós mesmos traçamos. Assim faz sentido.

O ser humano tem que tratar sua relação com a própria vida, de modo extremamente maduro. Vivemos em um Planeta de Provas, onde o desafio é visto como atributo básico de comportamento.

Temos que compreender as artimanhas da vida. Não viemos à vida para receber tudo pronto, mastigado. Precisamos entender que temos que somar à vida, e não subtrair. A herança que deixamos tem que ser maior que a que recebemos.

Uma vez que não existem dois seres humanos iguais, temos que construir a nossa própria verdade, aquela que é compatível e adequada à verdade de cada um.

Desta forma seremos seres humanos que constróem o sucesso através da empresa feliz, promovendo a adaptação das tecnologias e da modernidade com a integração de pessoas felizes.

Pense nisso, um forte abraço e fique com Deus!

Com carinho

Gilclér Regina

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA). Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Agradecimentos](#)

[Nota do Autor](#)

[As três grandes mentiras](#)

[Derrotas temporárias](#)

[O teste do cafezinho](#)

[A velocidade da mudança](#)

[Desafios da Produtividade](#)

[Faça o que é preciso ser feito](#)

[Quando coisas RUINS inspiram coisas BOAS](#)

[O Caldeirão Encantado](#)

[A um metro de Deus](#)

[Uma mina de diamantes em casa](#)

[Não desista nunca](#)

[Conheca a si mesmo](#)

[Inteligente é quem faz](#)

[O ensinamento do exemplo](#)

[Deus, o homem e a água](#)

[O alfabeto do terceiro milênio](#)

[Em busca da autoconfiança](#)

[Controle do destino](#)

[Motivação no trabalho](#)

[Os Vendossauros](#)

[Sem medo de crescer](#)

99% Transpiração 1% Inspiração

Em busca de novos caminhos

Cartilha do triunfo

Buscando o equilíbrio

Bagatelas da vida

Um tributo à mulher

Uma história do homem e da mulher

Os que choram e os que vendem lenços!

Você já é um campeão!

Dica: Como fazer dinheiro!

Qualidade através das pessoas

O pior cego é aquele que não quer ver

Sorte que engana

Cultura útil

Inteligência ou vontade

Abrace o talento

Novos ricos

Conhecimento ou sabedoria

Aprendo com todos

Viver melhor

Empresas inteligentes

Quem paga a conta é o cliente

Cliente interno

Tesouros da alma

Enxergar algo diferente

Resolver situações aflitivas

Humildade ou modéstia?

Qualidade de vida

Acreditar em você

Acreditar no seu trabalho

Acreditar na sua empresa

Acreditar no seu país

Acreditar em Deus

A chave da motivação

A felicidade ao seu alcance

Persistência para o sucesso

Dispare os seus sonhos

A força da fé

Vida de objetivos

Seu cérebro esta dormindo?

Divirta-se

Transforme ideias em dinheiro

Diga não ao passado

Momentos de desafio

Comunicação muda

Destacando-se da concorrência

A nossa convicção constrói o sucesso

Amor de mãe

Uma lição de Amor

Deus está nos detalhes

[Acreditar na vitória](#)

[Desafios que o chinelo não compra](#)

[Viva a Vida! Construa o futuro](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

[*contato@editoraviseu.com*](mailto:contato@editoraviseu.com)

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

[*originais@editoraviseu.com*](mailto:originais@editoraviseu.com)

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

100 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)